

NAPOLÉON HILL



COLEÇÃO



ENRIQUECER



NAPOLEON HILL

AUTOR COM MAIS DE 120 MILHÕES DE CÓPIAS VENDIDAS NO MUNDO

O LIVRO QUE MAIS INFLUENCIOU
LÍDERES E EMPREENDEDORES NO MUNDO

QUEM PENSA ENRIQUECE

O LEGADO

EDIÇÃO ATUALIZADA E COMENTADA
PELA FUNDAÇÃO NAPOLEON HILL
PARA O SÉCULO XXI



PUBLICAÇÃO OFICIAL



N A P O L E O N H I L L

QUEM PENSA
ENRIQUECE

O LEGADO

EDIÇÃO ATUALIZADA E COMENTADA
PELA FUNDAÇÃO NAPOLEON HILL

Título original: *Think and Grow Rich - The 21st-Century Edition - Annotated with Updated Examples*

Copyright © 2004 by The Napoleon Hill Foundation

1ª edição em português: 2018

Direitos reservados desta edição: CDG Edições e Publicações

AUTOR:

Napoleon Hill

TRADUÇÃO:

Mayã Guimarães

PREPARAÇÃO DE TEXTO:

Lúcia Brito

REVISÃO E DIAGRAMAÇÃO:

Paula Santos Diniz

CRIAÇÃO E DIAGRAMAÇÃO:

Dharana Rivas

DADOS INTERNACIONAIS DE CATALOGAÇÃO NA PUBLICAÇÃO (CIP)

H647q Hill, Napoleon

Quem pensa enriquece - o legado / Napoleon CDG, 2018.
368 p.

ISBN: 978-85-68014-54-7

1. Motivação. 2. Autorrealização. 3. Sucesso pessoal. 4. Autoajuda. 5. Psicologia aplicada. I. Título.

CDD - 131.3

O conteúdo desta obra é de total responsabilidade do autor e não reflete necessariamente a opinião da editora.

**QUEM PENSA ENRIQUECE™ É UMA MARCA REGISTRADA DO INSTITUTO
ALBUQUERQUE E LICENCIADA PARA CITADEL GRUPO EDITORIAL.**

PRODUÇÃO EDITORIAL E DISTRIBUIÇÃO:



contato@citadeleditora.com.br
www.citadeleditora.com.br

O DESLEIXO EM ALARGAR A VISÃO MANTEVE MUITA GENTE
FAZENDO A MESMA COISA A VIDA INTEIRA.

- *Napoleon Hill*

PARA HOMENS E MULHERES INDIGNADOS COM A POBREZA

 onheci a obra de Napoleon Hill em 1978, com 14 anos de idade, em Balneário Camboriú, Santa Catarina. Pense e enriqueça me tirou de uma situação muito adversa. Fui engraxate, vendedor de picolé, servente de pedreiro, vendedor de lenha de casa em casa e empacotador no supermercado em troca de gorjetas para ajudar no sustento da família de dez irmãos. O trabalho duro nunca me tirou a vontade de ler. Para minha sorte, havia um exemplar deste livro na pequena biblioteca pública a poucas quadras de onde eu morava. E nele aprendi algo memorável: eu não era pobre; apenas não tinha dinheiro naquele momento.

Na capa da primeira edição estava escrito em letras pequenas acima do título: “Para homens e mulheres indignados com a pobreza”. Rebelei-me e decidi que não permaneceria mais muito tempo subordinado à situação difícil em que me encontrava.

Com a mentoria do livro de Napoleon Hill, estruturei um caminho passo a passo, um planejamento minucioso que com o passar dos anos me levou a uma condição muito interessante e me possibilitou conhecer muitos países, ter encontros com reis e rainhas, como os soberanos da Holanda, e com presidentes de nosso país. Tive a honra de participar de eventos na sede da ONU em Nova York como ouvitor convidado, ministrar aulas como professor convidado da Universidade da Califórnia, além de me tornar conselheiro mundial da Fundação Napoleon Hill. Todas as realizações me foram possíveis porque fiz um planejamento estruturado para construir uma vida de prosperidade baseado na obra de Hill.

Sempre haverá abundância de capital para aqueles que ousam criar planos práticos para usar estes recursos.

É isto que este livro nos ensina.

O texto que você vai ler é o resultado de praticamente 30 anos de pesquisa de Napoleon Hill e é de longe a mais respeitada e influente obra escrita sobre desenvolvimento pessoal. Ao concluir suas obras iniciais, Hill legou ao mundo mais um evangelho. Quando começou a fazer a sua “pregação”, entendeu que o destino e as circunstâncias exteriores não estavam mais no comando, pois o homem que toma a resolução de vencer será possuidor do talento de transformar sonhos em realidade – e converter pensamentos em realizações.

Este livro já foi testado pelo mais severo dos inquiridores: o tempo! Pois só alcança o futuro aquilo que tem fundamento. Foi testado também pelos cerca de 70 milhões de leitores que o compraram desde o lançamento em 1937.

Às vezes, aqui e ali, surge a questão: “Afim de contas, quando é que um livro é bom?”.

Não tenho medo de responder: um livro é bom quando conseguimos aplicar as ideias contidas nele e ver bons resultados aparecerem em nossa vida.

Para um melhor aproveitamento das leituras, eu e toda a equipe do Treinamento MasterMind temos um método de 3 pontos que chamamos de LGD – Ler, Grifar e Definir. Esse método me ajudou muito a aproveitar melhor cada um dos mais de mil livros que li em 40 anos de estudo. Funciona assim:

Primeiro: leia atentamente, com olhos de pesquisador, porque dentro deste livro há um segredo.

Segundo: grife as ideias que pareçam as mais importantes para a sua vida nesse momento.

Terceiro: defina! No final do livro, faça um resumo dos principais pontos, definindo um plano de ação para aplicação.

Este livro já provou que é bom. A questão é: o que ele pode fazer por você? Fique atento. Aquilo que você não sabe, você não enxerga. Leia este livro como se o autor estivesse falando com você. Coloque-se dentro do livro. Quem examina bem uma causa, com cuidado, prospera, já nos ensinava o sereníssimo e venerável Salomão em seus provérbios no livro da lei, a Bíblia.

JAMIL ALBUQUERQUE

Presidente do Mastermind e representante da Fundação Napoleon Hill
para a língua portuguesa e América do Sul



FOTO PUBLICITÁRIA DO AUTOR, NAPOLEON HILL, EM 1955

Foto cortesia da Fundação Napoleon Hill

SUMÁRIO

- CAPÍTULO 1 O segredo do sucesso
- CAPÍTULO 2 Pensamentos são coisas
- CAPÍTULO 3 Desejo
O ponto de partida de toda realização
- CAPÍTULO 4 Fé em sua capacidade
Visualização e crença na concretização do desejo
- CAPÍTULO 5 Autossugestão
O meio de influenciar a mente subconsciente
- CAPÍTULO 6 Conhecimento especializado
Experiências pessoais ou observações
- CAPÍTULO 7 Imaginação
A oficina da mente
- CAPÍTULO 8 Planejamento organizado
A cristalização do desejo em ação
- CAPÍTULO 9 Decisão
O domínio da procrastinação
- CAPÍTULO 10 Persistência
O esforço contínuo necessário para induzir a fé

CAPÍTULO 11 O poder do MasterMind

A força motriz

CAPÍTULO 12 Sexualidade

Carisma e criatividade

CAPÍTULO 13 A mente subconsciente

O elemento de conexão

CAPÍTULO 14 O cérebro

Uma estação de transmissão e recepção do pensamento

CAPÍTULO 15 O sexto sentido

A porta para o templo da sabedoria

CAPÍTULO 16 Os seis fantasmas do medo

Quantos deles estão no seu caminho?

CAPÍTULO 1

O SEGREDO DO SUCESSO

Nm todos os capítulos deste livro é mencionado o segredo para ganhar dinheiro que fez a fortuna de homens excepcionalmente ricos, que analisei durante um longo período de anos.

Quem primeiro chamou minha atenção para o segredo foi Andrew Carnegie. O sábio e adorável velho escocês o jogou em minha cabeça de um jeito descuidado quando eu era pouco mais que um menino. Depois sentou em sua cadeira e, com um brilho alegre nos olhos, observou com atenção para ver se eu tinha inteligência suficiente para entender o pleno significado do que ele me havia dito.

Quando viu que eu tinha apreendido a ideia, ele perguntou se eu estava disposto a passar vinte anos ou mais me preparando para levá-la ao mundo, para os homens e mulheres que, sem o segredo, poderiam seguir pela vida como fracassados. Eu respondi que sim, e com a cooperação de Carnegie, cumpri minha promessa.

COMENTÁRIO

Em 1908, durante um período particularmente difícil da economia dos Estados Unidos, sem dinheiro e sem emprego, Napoleon Hill conseguiu um trabalho de redator na *Bob Taylor's Magazine*. Ele foi contratado para escrever as histórias de sucesso de homens famosos. Embora o trabalho não pagasse muito, ofereceu a Hill a oportunidade de conhecer os gigantes da indústria e do comércio e traçar seus perfis – o primeiro deles foi o criador da indústria do aço nos Estados Unidos, o multimilionário Andrew Carnegie, que se tornaria mentor de Hill.

Carnegie ficou tão impressionado com a mente perceptiva de Hill que, depois da entrevista de três horas, o convidou para passar o fim de semana em sua propriedade para que pudessem continuar a discussão. Durante os dois dias seguintes, Carnegie

disse a Hill que acreditava que qualquer pessoa podia alcançar a grandeza se entendesse a filosofia do sucesso e os passos necessários para alcançá-lo. “É uma pena”, disse ele, “que cada nova geração deva encontrar o caminho para o sucesso por tentativa e erro, quando os princípios são realmente bem definidos.”

Carnegie explicou sua teoria de que esse conhecimento podia ser adquirido entrevistando aqueles que haviam alcançado grandeza e depois compilando as informações e a pesquisa em um conjunto compreensível de princípios. Ele acreditava que seriam necessários pelo menos vinte anos e que o resultado seria “a primeira filosofia de realização individual do mundo”. Ele propôs o desafio a Hill e se dispôs a fazer as apresentações e pagar as despesas de viagens.

Hill levou 29 segundos para aceitar a proposta de Carnegie. Mais tarde, Carnegie disse a ele que, se tivesse demorado mais de sessenta segundos para tomar a decisão, ele teria retirado a proposta porque, “se um homem não consegue tomar uma decisão prontamente uma vez de posse de todos os fatos necessários, não se pode esperar que cumpra qualquer decisão que tomar”.

Foi graças à dedicação inabalável de Hill que este livro foi escrito um dia.

Para ter informações detalhadas sobre a vida de Hill, leia ou ouça o audiolivro de *A Lifetime of Riches: The Biography of Napoleon Hill*, de Michael J. Ritt Jr. e Kirk Landers. Michael Ritt trabalhou como assistente de Hill por dez anos e foi o primeiro funcionário da Fundação Napoleon Hill, onde atuou como diretor executivo, secretário e tesoureiro. O material neste livro provém de seu conhecimento pessoal sobre Hill e da biografia não publicada de Hill.

Este livro contém o segredo de Carnegie, um segredo testado por milhares [agora milhões] de pessoas de quase todas as condições de vida. Foi ideia de Carnegie que a fórmula mágica que deu a ele estupenda fortuna fosse colocada ao alcance de pessoas que não têm tempo para investigar como outros ganharam dinheiro. A esperança dele era que eu testasse e demonstrasse a solidez da fórmula por intermédio da experiência de homens e mulheres de todas as vocações. Ele acreditava que a fórmula devia ser ensinada em todas as escolas públicas e faculdades. Dizia que, se fosse ensinada de maneira apropriada, revolucionaria todo o sistema educacional, e o tempo passado na escola poderia ser reduzido a menos da metade.

No Capítulo 4, sobre fé, você vai ler a surpreendente história da organização da gigante United States Steel Corporation. Ela foi concebida e realizada por um dos jovens por intermédio dos quais Carnegie provou que sua fórmula funciona para todos que estão preparados para ela. Essa única

aplicação do segredo por Charles M. Schwab rendeu a ele uma imensa fortuna em dinheiro e oportunidade. Em uma estimativa rápida, essa aplicação particular da fórmula rendeu US\$ 600 milhões.

Esses fatos dão uma boa ideia do que ler este livro pode trazer a você, desde que saiba o que quer.

COMENTÁRIO

De acordo com um método de cálculo que considera apenas a inflação, seriam necessários aproximadamente US\$ 20 em 2001 para comprar o que US\$ 1 compraria em 1901. Porém, encontrar o valor equivalente a US\$ 600 milhões não é tão simples quanto multiplicar essa quantia pelo aumento do custo de vida. Embora haja outros fatores e variáveis para calcular o poder de compra, mesmo em estimativas conservadoras, os US\$ 600 milhões se traduziriam em, no mínimo, US\$ 12 bilhões no começo do século 21.

O segredo foi passado a milhares de homens e mulheres que o usaram em benefício próprio. Alguns fizeram fortuna com ele. Outros o utilizaram com sucesso para criar harmonia em casa. Um clérigo usou o segredo com tanta eficiência que assegurou um rendimento de mais de US\$ 75 mil ao ano [aproximadamente US\$ 1,5 milhão em termos contemporâneos].

Arthur Nash, um alfaiate de Cincinnati, usou seu negócio à beira da falência como “cobaia” para testar a fórmula. O negócio ganhou vida e rendeu uma fortuna para os proprietários. O experimento foi tão singular que jornais e revistas deram o equivalente a milhões de dólares em publicidade.

O segredo foi passado para Stuart Austin Wier, de Dallas, Texas. Ele estava pronto para isso, tão pronto que desistiu de sua profissão e estudou direito. Teve sucesso? Você vai ler a resposta no Capítulo 6, Conhecimento especializado.

Enquanto era gerente de propaganda da Universidade de Extensão La Salle, tive o privilégio de ver J. G. Chapline, presidente da universidade, usar a fórmula com tanta eficiência que fez da La Salle uma das grandes escolas de extensão do país.

O segredo é mencionado não menos que uma centena de vezes ao longo deste livro. Não foi diretamente nomeado, porque parece funcionar melhor quando é só deixado à vista, onde aqueles que estão prontos e procurando por ele podem pegá-lo. Por isso, Andrew Carnegie o transmitiu a mim sem dar seu nome específico.

Se você estiver pronto para colocá-lo em uso, vai reconhecer esse segredo ao menos uma vez em cada capítulo, mas não vai encontrar uma explicação de como saber se está pronto. Isso o privaria de boa parte do benefício que se tem ao fazer a descoberta sozinho.

Se você já ficou desanimado, se teve dificuldades que lhe roubaram a própria alma, se tentou e fracassou e já foi prejudicado por doença ou aflição física, a história de meu filho sobre a descoberta e o uso da fórmula de Carnegie pode ser o oásis que você esteve procurando no Deserto da Esperança Perdida.

Esse segredo foi usado extensivamente pelo presidente Woodrow Wilson durante a Primeira Guerra Mundial [e pelo presidente Roosevelt durante a Segunda Guerra Mundial]. Foi transmitido a cada soldado no treinamento que antecedia a ida para o *front*. O presidente Wilson me disse que ele foi um fator poderoso para angariar os fundos necessários à guerra.

Uma coisa peculiar desse segredo é que aqueles que o adquirem e o usam saltam para o sucesso literalmente. Porém, como é apontado com frequência neste livro, nada é de graça. O segredo tem um preço, embora esse preço seja muito inferior a seu valor.

Outra peculiaridade é que o segredo não pode ser doado nem comprado com dinheiro. A menos que você esteja procurando intencionalmente o segredo, não pode tê-lo por preço nenhum. Isso porque o segredo vem em duas partes, e para que você o tenha, uma delas já deve estar em suas mãos.

O segredo funciona para qualquer um que esteja pronto para ele. Educação não tem nada a ver com isso. Muito antes de eu nascer, o segredo chegou às mãos de Thomas Edison, e ele o usou com tanta inteligência que se tornou o principal inventor do mundo, embora tivesse apenas três meses de escolaridade.

O segredo foi passado para Edwin C. Barnes, sócio de Edison. Ele o usou de maneira tão eficiente que acumulou grande fortuna e se aposentou ainda

jovem. Você vai encontrar a história dele no começo do próximo capítulo. O relato deve convencer o leitor de que a riqueza não está além do seu alcance e de que, seja qual for sua posição na vida, você ainda pode ser o que quiser ser. Pode ter dinheiro, fama, reconhecimento e felicidade se estiver preparado e determinado a ter essas bênçãos.

Como sei essas coisas? Você deve ter a resposta antes de terminar este livro. Talvez a encontre no primeiro capítulo, ou na última página.

Enquanto eu fazia a pesquisa encomendada por Andrew Carnegie, analisei centenas de homens bem conhecidos. Muitos deles atribuíam o acúmulo de suas vastas fortunas ao segredo de Carnegie. Entre esses homens estavam:

HENRY FORD [fundador da indústria automobilística Ford, começou sem dinheiro e com pouca educação formal, mas se tornou um dos mais bem-sucedidos empresários autodidatas da história americana]

WILLIAM WRIGLEY JR. [vendedor viajante que descobriu que os clientes gostavam mais do chiclete que ele distribuía como prêmio do que dos produtos que ele vendia, então fundou a própria empresa]

JOHN WANAMAKER [conhecido como Príncipe Comerciante, criou a primeira loja de departamentos do mundo e foi ovacionado por suas inovações em marketing, atendimento ao cliente e benefícios para funcionários]

JAMES J. HILL [conhecido como Construtor de Império, construiu a transcontinental Great Northern Railway, incentivou o assentamento no Oeste e estabeleceu rotas de transporte ligando Estados Unidos e Ásia]

GEORGE S. PARKER [professor que se cansou de consertar as canetas dos alunos e criou um novo design, fundou a companhia de canetas Parker e transformou uma ideia simples em uma fortuna]

E. M. STATLER [filho de um pastor pobre, começou como mensageiro e progrediu até fundar a cadeia de hotéis Statler, famosa pelo luxo e pelo “serviço com um sorriso”]

HENRY L. DOHERTY [começou aos 12 anos como office boy da Columbia Gas, progrediu até ser proprietário de 53 companhias de serviços essenciais e patenteou 140 inovações para a produção de gás natural e petróleo]

CYRUS H. K. CURTIS [começou em um pequeno semanário agrícola, que transformou no *Ladie's Home Journal*, criou o *Saturday Evening Post* e montou um dos maiores impérios jornalísticos]

GEORGE EASTMAN [inventor e fundador da Eastman Kodak Company, criou muitas das inovações que popularizaram a fotografia e transformaram a indústria cinematográfica]

CHARLES M. SCHWAB [braço direito de Andrew Carnegie, foi presidente da Carnegie Steel Company, agenciou o acordo que deu origem à U.S. Steel e fundou a Bethlehem Steel]

THEODORE ROOSEVELT [26º presidente dos Estados Unidos da América, 1901-09]

JOHN W. DAVIS [advogado e líder político, foi advogado-geral durante a presidência de Woodrow Wilson e mais tarde nomeado embaixador na Grã-Bretanha]

ELBERT HUBBARD [filósofo, editor da revista *The Fra* e fundador da colônia de artistas Roycrofters, também foi autor de muitos *best-sellers*, entre eles *Mensagem a Garcia*]

WILBUR WRIGHT [dono de uma loja de bicicletas que, com seu irmão Orville, tornou-se o primeiro norte-americano a voar em uma aeronave mais pesada que o ar e movida a motor; eles foram pioneiros da indústria da aviação]

WILLIAM JENNINGS BRYAN [editor de jornal, candidato à Presidência, secretário de Estado do presidente William McKinley, mas talvez mais conhecido como o advogado que defendeu o criacionismo no Julgamento de Scopes]

DAVID STARR JORDAN [educador, cientista e autor de mais de cinquenta livros, foi o mais jovem presidente de universidade do país na Universidade de Indiana, e tornou-se o primeiro presidente da Universidade Stanford]

J. OGDEN ARMOUR [herdou o frigorífico da família, transformou-o em um conglomerado com mais de três mil produtos, foi proprietário do Chicago Cubs e diretor do National City Bank]

ARTHUR BRISBANE [jornalista e colunista publicado em rede, era procurado pelas grandes organizações de notícias e foi o mais lido e mais bem pago redator editorial de seu tempo]

FRANK GUNSAULUS [pregador de Chicago que fez um sermão tão poderoso que Philip D. Armour deu a ele US\$ 1 milhão para começar o Instituto de Tecnologia Armour, do qual Gunsaulus foi presidente]

DANIEL WILLARD [presidente da B&O Railroad por mais de trinta anos, foi homenageado com uma cidade de Ohio que recebeu o nome de Willard]

KING GILLETTE [vendedor viajante, tentava se barbear em um trem em movimento quando teve a ideia de uma navalha segura, que se tornou a base de uma corporação gigantesca]

RALPH A. WEEKS [presidente da International Correspondence Schools, ajudou a financiar o Instituto Intra-Wall de Napoleon Hill, criado para educar e reabilitar detentos]

JUIZ DANIEL T. WRIGHT [instrutor na Escola de Direito de Georgetown, onde Napoleon Hill estudava quando a *Bob Taylor's Magazine* deu a ele a tarefa de escrever um perfil de Andrew Carnegie]

JOHN D. ROCKEFELLER [com US\$ 1 mil de economias, mais US\$ 1 mil emprestados do pai, começou uma empresa de querosene que cresceu e se tornou a gigante Standard Oil e uma das maiores fortunas do mundo]

THOMAS EDISON [inventor e empreendedor, aperfeiçoou a lâmpada elétrica, o fonógrafo, a câmera de filmar e era dono dos direitos de mais de mil invenções patenteadas]

FRANK A. VANDERLIP [garoto pobre que se tornou jornalista, reformador social e milionário, foi presidente do National City Bank, hoje Citibank, e secretário assistente do Tesouro]

F.W. WOOLWORTH [atendente em um armazém, foi pioneiro da ideia da venda a preço fixo e do autoatendimento e mudou para sempre a venda no varejo com sua cadeia de lojas de 5 e 10 centavos]

CEL. ROBERT A. DOLLAR [começou com uma pequena escuna comprada para transportar madeira pela Costa Oeste, construiu a Dollar Steamship Company, a maior frota de navios de luxo a navegar com a bandeira dos Estados Unidos]

EDWARD A. FILENE [fundador de lojas baseadas em Boston, criou métodos revolucionários de distribuição e *merchandising* e ficou famoso por criar a seção de vendas de produtos com preços rebaixados]

EDWARD C. BARNES [único sócio que Thomas Edison teve, pegou a máquina falha de ditado de Edison, a Ediphone, e a vendeu com tanto sucesso que ela se tornou um acessório nos escritórios e fez dele um milionário]

ARTHUR NASH [fabricante de roupas em Cincinnati que usou a empresa falida como cobaia para testar o segredo de Carnegie e alcançou tanto sucesso que os jornais o fizeram famoso como "Nash da Regra de Ouro"]

CLARENCE DARROW [famoso como advogado, orador e defensor dos oprimidos, talvez mais conhecido como o advogado que defendeu o ensino da teoria da evolução no Julgamento de Scopes]

WOODROW WILSON [28° presidente dos Estados Unidos da América, 1913-21]

WILLIAM HOWARD TAFT [27° presidente dos Estados Unidos da América 1909-13]

LUTHER BURBANK [horticultor mundialmente famoso que introduziu mais de oitocentas novas variedades vegetais em seu esforço para melhorar a qualidade das plantas e assim aumentar o suprimento de alimentos no mundo]

EDWARD W. BOK [embora tivesse apenas seis anos de escolaridade, aos vinte anos se tornou editor do *Ladies' Home Journal*, que ajudou a transformar na revista de maior circulação do mundo]

FRANK A. MUNSEY [operador de telégrafo que desistiu de lançar a revista *Argosy*, depois apostou sua fortuna em um império jornalístico que incluía o *Washington Times* e o *New York Herald*]

ELBERT H. GARY [presidente da U.S. Steel, na época a maior corporação do mundo, comandou a construção de seu primeiro grande projeto, a usina de aço Gary Works e a cidade de Gary, em Indiana]

ALEXANDER GRAHAM BELL [mais conhecido como inventor do telefone, também aperfeiçoou aparelhos de gravação, promoveu avanços em aeronaves e foi cofundador da National Geographic Society]

JOHN H. PATTERSON [presidente da National Cash Register, conhecido como um visionário da propaganda e gênio da motivação de sua equipe de vendas, o que fez da NCR a líder em seu ramo]

JULIUS ROSENWALD [pequeno fabricante que anteviu o futuro das vendas por catálogo, comprou 25% da Sears, Roebuck, & Co. e, com Richard Sears, transformou-a em um ícone do comércio norte-americano]

STUART AUSTIN WIER [engenheiro civil que Hill conheceu nos campos de petróleo do Texas e que, inspirado pelo segredo de Carnegie, foi estudar direito depois dos quarenta anos e também se envolveu na publicação da *Napoleon Hill's Magazine*]

FRANK CRANE [conhecido psicólogo, ensaísta e autor do livro *Four Minute Essays* sobre assuntos como o preço da liberdade, o pragmatismo, o dever do rico e a forma de conservar amigos]

J. G. CHAPLINE [presidente da Universidade de Extensão La Salle na época em que Napoleon Hill trabalhava no departamento de propaganda e vendas da universidade, onde Hill percebeu pela primeira vez seu talento para motivar pessoas]

JENNINGS RANDOLPH [executivo de companhia aérea, congressista, depois senador pela Virgínia Ocidental, foi grande admirador de Napoleon Hill e quem incentivou Hill a atuar como conselheiro do presidente Franklin Delano Roosevelt]

Esses nomes representam uma pequena fração dos norte-americanos famosos cujas realizações financeiras e de outras naturezas provam que aqueles que entendem e usam o segredo de Carnegie alcançam elevadas posições na vida.

COMENTÁRIO

Como diz Napoleon Hill, a lista anterior inclui só alguns dos mais de quinhentos multimilionários e indivíduos extraordinariamente bem-sucedidos que ele entrevistou antes de escrever este livro. Não inclui a lista igualmente impressionante de pessoas que entraram em contato com ele depois da publicação, nem inclui o nome daqueles que não tiveram a oportunidade de conhecer Napoleon Hill pessoalmente, mas atribuem seu sucesso à leitura deste livro.

Dizem que com esta obra Napoleon Hill fez mais milionários que qualquer outra pessoa na história. Também é possível dizer que Napoleon Hill inspirou mais especialistas em motivação que qualquer outro homem na história.

É praticamente impossível encontrar um orador motivacional que não tenha bebido do trabalho de Hill. Sua influência pode ser vista nas obras de seus primeiros colegas, Dale Carnegie e Norman Vincent Peele. Mais tarde, autores e oradores de sucesso como W. Clement Stone, Og Mandino e Earl Nightingale trabalharam diretamente com Napoleon Hill ou com a Fundação Napoleon Hill. Ecos dos princípios de Hill também podem ser encontrados nos livros de indivíduos tão distintos quanto Wally "Famous" Amos, Mary Kay Ash, Ken Blanchard, Adelaide Bry, Jack Canfield e Mark Victor Hansen, autores de *Chicken Soup for the Soul*, Debbie Fields, Shakti Gawain, John Gray, Susan Jeffers, Bruce Jenner, Charlie "Tremendous" Jones, Tommy Lasorda, Art Linkletter, Joan Lunden, Maxwell Maltz, James Redfield, Bernie Siegel, Jose Silva, Brian Tracey, Lillian Vernon e Dennis Waitley. Steven Covey, autor de *Os sete hábitos das pessoas altamente eficazes*, tem falado frequentemente sobre a influência de Napoleon Hill. Anthony Robbins, indiscutivelmente o mais bem-sucedido autor e orador motivacional do começo do século 21, reconheceu Napoleon Hill como um herói pessoal.

Jamais conheci alguém que tenha sido inspirado a usar o segredo de Carnegie e não tenha alcançado sucesso notável. Por outro lado, nunca conheci ninguém que tenha se distinguido ou acumulado riqueza de alguma importância sem ter se apoderado do segredo. A partir desses dois fatos, cheguei à conclusão de que o segredo é mais importante para a autodeterminação que qualquer coisa que você receba por intermédio do que é popularmente conhecido como "educação".

Em algum lugar, durante a leitura, o segredo vai saltar da página e se colocar atrevido na sua frente, se você estiver preparado para ele. Quando ele aparecer, você vai reconhecê-lo. Não importa se o sinal aparece no primeiro ou no último capítulo, pare por um momento quando ele se apresentar e anote a hora e o lugar. Você vai querer lembrar, porque esse momento vai marcar o ponto de transformação mais importante de sua vida.

Lembre-se também, enquanto lê o livro, de que ele lida com fatos, não com ficção. O objetivo é transmitir uma grande verdade universal pela qual você, se estiver pronto, pode aprender o que fazer e como fazer. Você também vai receber o estímulo necessário para começar.

Como uma palavra final de preparação, posso dar uma rápida sugestão que pode servir de dica sobre como o segredo de Carnegie pode ser reconhecido? É o seguinte: realização e todas as riquezas conquistadas tiveram seu princípio em uma ideia. Se você está pronto para o segredo, já tem metade dele. Portanto, vai reconhecer a outra metade no momento em que ela aparecer.

COMENTÁRIO

Diferentemente de boa parte da literatura motivacional e de negócios disponível, a intenção deste livro não é fazer o leitor pular de capítulo em capítulo, captando um conceito aqui e uma ideia ali para resolver o problema do momento. Este livro é escrito como um todo cuidadosamente integrado, para ser lido inteiro, do começo ao fim. Conceitos introduzidos em um capítulo recorrem a outros, onde seu significado e sua importância se baseiam na ideia de o leitor já ter assimilado o conhecimento anterior. Os capítulos são projetados para se basear uns nos outros, de forma que cada palavra tem que ser lida, cada ideia tem que ser considerada e cada conceito tem que ser compreendido e absorvido.

Quem pensa enriquece é chamado frequentemente de primeira filosofia de realização pessoal, e uma filosofia é mais que uma coleção de soluções para problemas nos negócios. Uma filosofia é um sistema de princípios que guiam seus pensamentos e ações e fornecem um código de ética e um padrão de valores. Este livro não vai apenas mudar o que você pensa, mas vai mudar literalmente o seu jeito de pensar.

Durante a preparação desta nova edição atualizada, cada aspecto foi analisado para garantir sua relevância para o atual clima empresarial. Nos casos em que o material pudesse ser considerado datado ou em desacordo com as práticas contemporâneas, o texto original foi atualizado ou ampliado com material novo e relevante.

Uma característica da edição original é que em todos os capítulos Napoleon Hill cita exemplos da vida real com base no conhecimento pessoal dos mais bem-sucedidos multimilionários que enriqueceram com esforço próprio nos Estados Unidos. Nesta edição, cada história de Hill foi preservada, e os editores acrescentaram exemplos contemporâneos e paralelos modernos que demonstram claramente que os

princípios de Hill são atuais até hoje e ainda orientam aqueles que alcançaram o sucesso.

Além de exemplos contemporâneos, nos casos em que os editores sentiram que seria interessante para o leitor, foram incluídas anotações que fornecem informação relevante sobre acontecimentos mais recentes. Onde era viável, também foram sugeridos livros e outros materiais que complementam vários aspectos da filosofia de Napoleon Hill.

De um ponto de vista mais técnico, os editores abordaram o texto escrito como teriam feito com o de um autor vivo. Quando encontraram o que os gramáticos modernos considerariam frases ultrapassadas, pontuação desatualizada ou outros problemas de forma, optaram pelo uso da regra contemporânea.

Os leitores familiarizados com edições anteriores notarão que a numeração dos capítulos foi modificada nesta edição. Originalmente, *Quem pensa enriquece* começava com um capítulo não numerado, Uma palavra do autor. Nesta edição, esse texto aparece como Capítulo 1 e foi renomeado para O segredo do sucesso. Os capítulos seguintes foram renumerados sequencialmente e continuam em sua ordem original. O capítulo antes chamado de Mistério da transmutação do sexo foi rebatizado como Sexualidade: carisma e criatividade, e o texto foi reestruturado e anotado para refletir o papel das mulheres na sociedade contemporânea.

Todos os comentários editoriais são claramente destacados com fonte diferente do texto original.

POBREZA E RIQUEZA

SÃO FILHAS

DO PENSAMENTO

CAPÍTULO 2

PENSAMENTOS SÃO COISAS

O HOMEM QUE “PENSOU” SUA SOCIEDADE COM THOMAS EDISON

ealmente, “pensamentos são coisas”. E coisas poderosas quando se misturam à definição de objetivo, persistência e a um desejo ardente de sua tradução em riqueza ou outros objetos materiais.

Há alguns anos, Edwin C. Barnes descobriu o quanto é real que você pode *pensar e enriquecer*. Sua descoberta não aconteceu de uma vez só. Chegou aos poucos e começou com um desejo ardente de se tornar sócio do grande Thomas Edison.

Uma das principais características do desejo de Barnes era ser definido. Ele queria trabalhar *com* Edison, não *para* ele. Preste muita atenção à história de como ele transformou seu desejo em realidade e você terá uma compreensão melhor dos princípios que levam à riqueza.

Quando esse desejo, ou esse pensamento, passou por sua cabeça pela primeira vez, ele não tinha condições de agir para torná-lo realidade. Havia dois problemas no caminho. Ele não conhecia Edison e não tinha dinheiro suficiente para comprar uma passagem de trem para West Orange, Nova Jersey, onde ficava o famoso laboratório de Edison.

Esses problemas teriam desanimado a maioria das pessoas de tentar realizar seu desejo. Mas esse não era um desejo comum!

O INVENTOR E O VAGABUNDO

Edwin C. Barnes apresentou-se no laboratório de Edison e anunciou que estava ali para tratar de negócios com o inventor. Anos mais tarde, ao falar sobre esse primeiro encontro, Edison disse sobre Barnes:

Ele estava ali na minha frente, parecendo um vagabundo comum, mas tinha alguma coisa na expressão de seu rosto que transmitia a ideia de que estava determinado a conseguir o que tinha ido buscar. Anos de experiência com os homens me ensinaram que, quando um homem realmente deseja alguma coisa tão profundamente que se dispõe a apostar todo seu futuro em uma única jogada para conseguir essa coisa, ele tem certeza da vitória. Dei a ele a oportunidade que pediu porque vi que estava decidido a ficar ali até conseguir o que queria. Eventos subsequentes provaram que não cometi um engano.

Não pode ter sido a aparência do rapaz que abriu as portas para seu começo no escritório de Edison. Ela depunha contra ele, definitivamente. O que contou foi o que ele pensava.

Barnes não se tornou sócio de Edison na primeira conversa. O que ele conseguiu foi uma chance de trabalhar nos escritórios de Edison por um salário bem simbólico.

Passaram-se meses. Nada aconteceu para tornar mais próxima a meta que Barnes havia estabelecido como objetivo principal definido. Mas algo importante estava acontecendo na cabeça de Barnes. Ele intensificava constantemente o desejo de se tornar sócio de Edison.

Psicólogos disseram com propriedade: “Quando alguém está realmente pronto para uma coisa, ela aparece”. Barnes estava pronto para uma sociedade com Edison. E estava determinado a se manter pronto até conseguir o que queria.

Ele não disse a si mesmo: “Ah, bom, de que adianta? Acho que vou mudar de ideia e tentar arrumar um emprego de vendedor”. Mas disse: “Vim aqui para ser sócio de Edison e vou conseguir o que quero, nem que leve o resto da minha vida”. Ele estava falando sério. Que história diferente as pessoas contariam, se apenas adotassem um objetivo definido e o mantivessem até ele ter tempo de se tornar uma obsessão dominadora.

Talvez o jovem Barnes não soubesse disso naquele momento, mas a determinação canina e a persistência em se concentrar em um único desejo desgastariam toda oposição e o levariam à oportunidade que ele procurava.

Quando a oportunidade surgiu, veio de uma direção diferente e com uma forma distinta das que Barnes esperava. Esse é um dos truques da oportunidade. Ela tem o hábito tímido de entrar pela porta dos fundos. E frequentemente surge disfarçada de infortúnio ou derrota temporária. Talvez por isso tantas pessoas deixem de reconhecer a oportunidade.

Edison havia acabado de aperfeiçoar um novo aparelho, conhecido na época como Máquina de Ditado Edison. Seus vendedores não se entusiasmaram com a máquina. Não acreditaram que pudesse ser vendida sem um grande esforço. Barnes viu sua oportunidade. Ela havia chegado silenciosamente, escondida na máquina de aparência esquisita que só interessava a Barnes e ao inventor.

Barnes sabia que podia vender a Máquina de Ditado Edison e disse isso a Edison, que então decidiu dar uma chance ao rapaz. E Barnes vendeu a máquina. De fato, vendeu tão bem que Edison deu-lhe um contrato para distribuir e divulgar a máquina em todo o país. Com essa associação, Barnes ganhou muito dinheiro e enriqueceu, mas também fez algo infinitamente maior. Ele provou que se pode realmente *pensar e enriquecer*.

Não tenho como saber quanto dinheiro rendeu aquele desejo original de Barnes. Talvez tenha rendido a ele uns US\$ 2 ou 3 milhões [US\$ 3 milhões no começo do século 20 seriam comparáveis a mais de US\$ 50 milhões em poder de compra no início do século 21]. Mas o valor se torna insignificante, comparado ao bem maior que ele adquiriu: o conhecimento definitivo de que um impulso intangível de pensamento pode ser transmutado em recompensas materiais pela aplicação de princípios conhecidos.

Barnes literalmente *pensou* a sociedade com o grande Edison! Pensou ganhar uma fortuna. Não tinha nada com que começar, exceto o conhecimento do que queria e a determinação de manter esse desejo até realizá-lo.

A UM METRO DO OURO

Uma das causas mais comuns de fracasso é o hábito de desistir diante de uma derrota temporária. Todo mundo comete esse erro em algum momento.

Durante os dias da corrida do ouro, um tio do meu amigo R. U. Darby pegou a “febre do ouro” e foi para o Oeste, para o Colorado, cavar e enriquecer. Ele nunca tinha ouvido que mais ouro é extraído dos pensamentos dos homens que do solo. Ele tomou uma decisão e foi trabalhar com pá e picareta.

Depois de semanas de trabalho, foi recompensado com a descoberta do metal brilhante. Ele precisava do maquinário para trazer o minério à superfície.

Sem alarde, cobriu a mina e voltou para casa em Williamsburg, Maryland. Lá contou aos parentes e a alguns vizinhos sobre a descoberta. Eles juntaram o dinheiro para o maquinário e seu transporte. R. U. Darby decidiu se juntar ao tio, e eles foram trabalhar na mina.

O primeiro vagão de minério foi extraído e despachado para uma fundição. O retorno comprovou que eles tinham uma das minas mais ricas do Colorado. Mais alguns vagões daquele minério pagariam suas dívidas. Então chegaria a hora dos grandes lucros.

As sondas desceram. As esperanças de Darby e de seu tio cresceram. Mas uma coisa aconteceu. O veio de ouro desapareceu! Haviam chegado ao fim do arco-íris, e o pote de ouro não estava mais lá. Eles cavaram, tentando desesperadamente encontrar o veio outra vez, mas foi inútil.

Finalmente, decidiram desistir.

Venderam as máquinas para um comerciante de objetos usados por algumas centenas de dólares e voltaram para casa. O vendedor de objetos usados procurou um engenheiro de mineração para dar uma olhada na mina e fazer alguns cálculos. O engenheiro deduziu que o projeto havia fracassado porque os proprietários não conheciam “linhas de falha”. Seus cálculos mostraram que o veio seria reencontrado a um metro de onde os Darby haviam interrompido a perfuração. E ele foi encontrado exatamente lá!

O vendedor de objetos usados extraiu milhões de dólares em minério da mina porque teve a ideia de procurar a orientação de um especialista antes de desistir.

Muito tempo depois, Darby recuperou o prejuízo e lucrou muito quando descobriu que desejo pode ser transmutado em ouro. A descoberta aconteceu depois que ele se tornou corretor de seguros de vida.

Sem nunca esquecer que havia perdido uma fortuna por ter parado a um metro do ouro, Darby lucrou com a experiência em sua nova área de atuação. Simplesmente disse a si mesmo: “Parei a um metro do ouro, mas nunca vou parar porque os homens dizem não à compra de apólices de seguro”.

Darby ingressou no pequeno grupo de homens que vendiam mais de US\$ 1 milhão em seguros de vida anualmente. Ele devia sua “insistência” à lição que aprendeu com sua “desistência” no negócio de mineração de ouro.

Antes de o sucesso chegar à vida de alguém, essa pessoa certamente encontrará muitas derrotas temporárias e talvez algum fracasso. Quando sobrevém a derrota, a coisa mais fácil e mais lógica a fazer é desistir. É exatamente o que faz a maioria das pessoas.

Mais de quinhentas das pessoas mais bem-sucedidas que este país já conheceu me disseram que seu maior sucesso aconteceu um passo além do ponto em que a derrota as havia atingido. O fracasso é um trapaceiro com um aguçado senso de ironia e astúcia. Ele se diverte muito fazendo a pessoa tropeçar quando o sucesso está ao alcance da mão.

COMENTÁRIO

A crença de Napoleon Hill, a de que “Todo fracasso traz nele a semente de um benefício equivalente”, foi a inspiração para o empreendedor e orador motivacional Wayne Allyn Root escrever seu livro *The Joy of Failure*. Publicado no fim da década de 1990, não só conta a história pessoal de Wayne sobre usar seus fracassos como degraus para o sucesso, como também reconta histórias de outras pessoas bem-sucedidas que provam que os ricos e famosos só chegaram a esse patamar por causa da aprendizagem com seus fracassos. Pessoas como Jack Welch, o imensamente bem-sucedido CEO da General Electric, que no começo da carreira fracassou de maneira dramática quando uma fábrica de plásticos pela qual ele era responsável explodiu. O bilionário Charles Schwab foi um fracasso na escola e na universidade, reprovado duas vezes em inglês básico por conta de um distúrbio de aprendizado, e depois fracassou em Wall Street mais de uma vez antes de ter a ideia que cresceu e fez dele um homem rico. Sylvester Stallone, Bruce Willis, Oprah Winfrey, Bill Clinton, Steve Jobs, Donald Trump e muitos outros conhecidos empreendedores tiveram que fracassar para aprender as lições que, em última análise, fizeram deles sucessos. Cada um deles tem um fracasso, mas nenhum foi derrotado.

Charles F. Kettering, que patenteou mais de duzentas invenções, inclusive a ignição do automóvel, a vela de ignição, Freon para ar-condicionado e a transmissão automática, disse: “Desde os seis anos de idade até se formar na faculdade, a pessoa tem que fazer três ou quatro exames por ano. Se é reprovada em um deles, está fora. Mas um inventor está quase sempre fracassando. Ele tenta e falha talvez mil vezes; se tem sucesso uma vez, é vitorioso. Essas duas coisas são diametralmente opostas. Dizemos frequentemente que nosso maior trabalho é ensinar a um funcionário recém-contratado como falhar de modo inteligente. Temos que treiná-lo para

experimentar muitas e muitas vezes e continuar tentando e falhando até aprender o que vai dar certo. Fracassos são só tentativas em um treino”.

UMA AULA DE CINQUENTA CENTAVOS SOBRE PERSISTÊNCIA

Pouco depois de Darby ter recebido seu diploma na “Universidade dos Golpes Duros”, ele testemunhou algo que provou que *não* nem sempre significa NÃO.

Uma tarde, ele ajudava o tio a moer trigo em um moinho antiquado. O tio operava uma grande fazenda onde viviam vários agricultores arrendatários. A porta se abriu silenciosamente, e uma criança pequena, filha de um colono, entrou e se posicionou perto da porta.

O tio levantou a cabeça, viu a criança e resmungou para ela: “O que você quer?”.

A criança respondeu mansamente: “Minha mãe disse para mandar cinquenta centavos para ela”.

“Não vou mandar nada”, respondeu o tio. “Vá já para casa.”

Mas a menina não se moveu.

O tio continuou trabalhando, sem notar que ela não havia ido embora. Quando levantou a cabeça de novo e a viu ali parada, ele disse: “Já falei para ir para casa! Vá, ou vai apanhar”.

Mas ela não se mexeu.

O tio soltou o saco de grãos que estava prestes a despejar no moinho e começou a andar em direção à criança.

Darby prendeu a respiração. Ele sabia que o tio tinha um temperamento explosivo.

Quando o tio chegou ao local onde estava a criança, ela deu um rápido passo à frente, olhou nos olhos dele e gritou a plenos pulmões: “Minha mãe vai ter esses cinquenta centavos!”.

O tio parou, olhou para ela por um minuto, pôs a mão no bolso, pegou meio dólar e deu a ela.

A criança pegou o dinheiro e recuou lentamente em direção à porta, sem desviar os olhos do homem que havia acabado de vencer. Assim que ela saiu, o tio sentou-se sobre uma caixa e olhou pela janela, para o espaço, por mais de

dez minutos. Estava pensando admirado na chicotada que havia acabado de levar.

Darby também estava pensando. Aquela era a primeira vez em sua vida que ele tinha visto uma criança dominar deliberadamente um adulto. Como ela fez aquilo? O que aconteceu para fazer seu tio perder a ferocidade e ficar manso como um cordeiro? Que estranho poder a criança usou que fez dela senhora da situação? Essas perguntas passavam pela cabeça de Darby, mas ele só encontrou a resposta anos mais tarde, quando me contou a história.

Estranhamente, a história dessa experiência incomum me foi contada no velho moinho, no mesmo lugar onde o tio levou o golpe.

Estávamos ali no velho moinho mofado, e Darby repetiu a história, que concluiu com uma pergunta: “O que acha disso? Que estranho poder aquela criança usou que dominou completamente meu tio?”.

A resposta para esta pergunta será encontrada nos princípios descritos neste livro. A resposta é plena e completa. Contém detalhes e instruções suficientes para você entender e aplicar a mesma força que a criança encontrou acidentalmente.

Mantenha a mente alerta e você vai saber exatamente que estranho poder ajudou aquela criança. Você pode vislumbrar o poder neste capítulo, ou ele pode aparecer na sua cabeça em algum capítulo mais adiante. Se você ficar alerta para a possibilidade, vai encontrar em algum lugar a ideia que vai acelerar seus poderes receptivos e colocar ao seu dispor esse mesmo poder irresistível. Ele pode chegar na forma de uma ideia única. Ou pode vir como um plano completo, ou um objetivo. Pode até fazer você voltar às suas experiências passadas de fracasso ou de derrota. E, assim, pode trazer à superfície alguma lição com a qual você pode recuperar tudo que perdeu na derrota.

Depois que expliquei a Darby o poder usado involuntariamente pela criança, ele refez mentalmente seus trinta anos de vendedor de seguros de vida. Quando reviu sua trajetória, ficou claro para ele que o sucesso era devido, em grande parte, à lição que havia aprendido com a criança.

Darby assinalou: “Toda vez que um cliente potencial tentava me dispensar sem comprar a apólice, eu via aquela criança parada no velho moinho, os olhos brilhando desafiadores, e dizia a mim mesmo: ‘Tenho que fazer essa venda’. A

maior parte de todas as vendas que fiz ocorreu depois que as pessoas disseram não”.

Ele também lembrou seu engano de ter parado a apenas um metro do ouro. “Mas”, disse, “aquela experiência foi uma bênção disfarçada. Ela me ensinou a seguir em frente, por mais difícil que seja, e essa era uma lição que eu precisava aprender antes de ter sucesso em alguma coisa.”

As experiências de Darby foram comuns e simples, mas continham a resposta para seu destino na vida. Na verdade, para ele, as experiências foram tão importantes quanto a própria vida. E ele foi capaz de lucrar a partir dessas duas importantes experiências porque as analisou e encontrou a lição que ensinavam.

Mas e se você não ver os eventos de sua vida como experiências de tão profunda importância? E quanto ao jovem que ainda não tem nem pequenos fracassos para analisar? Onde e como ele vai aprender a arte de transformar derrotas em degraus para a oportunidade?

É exatamente por isso que este livro foi escrito – para responder a essas perguntas.

Para transmitir minha resposta, construí treze princípios. Esses princípios funcionam individualmente ou juntos como catalisadores. A resposta específica que *você* está procurando já pode estar na sua cabeça. Ler esses princípios pode ser o catalisador que vai fazer sua resposta surgir repentinamente como uma ideia, um plano ou um objetivo.

Uma ideia sólida é tudo de que você precisa para alcançar o sucesso. Esses treze princípios contêm os melhores e mais práticos meios e caminhos para criar ideias.

CONSCIÊNCIA DE SUCESSO

Antes de continuar na descrição desses princípios, você precisa saber: quando a riqueza começar a chegar, vai chegar tão depressa e com tamanha abundância que você vai se perguntar onde ela esteve escondida durante todos aqueles anos magros.

Essa é uma declaração surpreendente, especialmente quando você leva em consideração a crença popular de que a riqueza só chega para quem trabalha

duro e por muito tempo.

Quando você começar a *pensar e enriquecer*, vai observar que a riqueza começa com um estado mental, com definição de objetivo, com pouco ou nenhum trabalho duro. O que você precisa saber agora é como obter esse estado mental que vai atrair riqueza. Passei 25 anos pesquisando a resposta para essa pergunta, porque eu também queria saber “como os homens ricos ficam ricos”.

O que você vai descobrir é que, assim que dominar os princípios dessa filosofia e começar a aplicá-los, sua situação financeira vai começar a melhorar. Tudo que você tocar vai começar a se transmutar em um bem para o seu benefício. Impossível? De jeito nenhum!

Uma das principais fraquezas da pessoa comum é ter muita familiaridade com a palavra *impossível*. Sabemos todas as regras que não vão funcionar. Conhecemos todas as coisas que não podem ser feitas. Este livro foi escrito para aqueles que procuram as regras que tornaram outros bem-sucedidos e estão dispostos a apostar tudo nessas regras.

O sucesso chega para aqueles que se tornam conscientes do sucesso.

O fracasso acontece para aqueles que se permitem tornar conscientes do fracasso.

O propósito deste livro é ajudar você a aprender a arte de mudar sua mentalidade de consciente do fracasso para consciente do sucesso.

Outra fraqueza é o hábito de mensurar tudo e todos por suas próprias impressões e crenças. Alguns leitores terão dificuldade para acreditar que é possível *pensar e enriquecer* porque seus hábitos de pensamento incluem pobreza, miséria, fracasso e derrota.

Esse tipo de pensamento me faz lembrar a história do homem que chegou da China para estudar na Universidade de Chicago. Um dia, o presidente Harper encontrou esse rapaz no *campus* e parou para conversar com ele por alguns minutos. Ele perguntou que característica do povo norte-americano o rapaz considerava mais notável.

“Ora”, respondeu o estudante, “o formato incomum dos olhos.”

Tudo é uma questão de perspectiva e hábito.

O mesmo é válido para sua crença no que uma pessoa pode realizar. Se você desenvolveu o hábito de ver a vida apenas de sua perspectiva, pode cometer o engano de acreditar que *suas* limitações são, de fato, a medida correta das limitações.

O “IMPOSSÍVEL” MOTOR FORD V-8

Quando Henry Ford decidiu produzir seu famoso motor V-8, optou por construir um motor com os oito cilindros montados em um único bloco. Ford instruiu seus engenheiros a projetar o motor. O projeto foi feito, mas todos os engenheiros concordaram que era simplesmente impossível montar um bloco de motor de oito cilindros em uma única peça.

Ford disse: “Produzam assim mesmo”.

“Mas”, eles responderam, “é impossível!”

“Façam”, Ford ordenou, “e continuem trabalhando até conseguirem. Não interessa o tempo necessário.”

Os engenheiros se dedicaram ao trabalho. Seis meses se passaram. Nada aconteceu. Mais seis meses se passaram, e ainda nada. Os engenheiros tentaram todos os planos concebíveis para cumprir a ordem, mas o projeto parecia estar fora de questão. “Impossível!”

No fim do ano, Ford voltou a conversar com seus engenheiros, e de novo eles disseram que não haviam encontrado um jeito de cumprir suas ordens.

“Continuem”, disse Ford. “Eu quero e vou ter.” Eles continuaram, e então, como que por um passe de mágica, o segredo foi descoberto.

A determinação de Ford havia vencido mais uma vez!

Henry Ford foi um sucesso porque entendia e aplicava os *princípios* do sucesso. Um desses princípios é o desejo: saber claramente o que você quer. Lembre-se da história de Ford enquanto continua lendo este livro. Selecione as linhas nas quais os segredos de sua estupenda realização são descritos. Se fizer isso, se conseguir identificar os princípios específicos que fizeram de Ford alguém rico, vai poder igualar suas realizações em quase qualquer vocação que você possua.

COMENTÁRIO

Para os leitores que podem interpretar as atitudes de Ford como nada mais que obstinação, os editores ressaltam que ele empregava uma técnica que se tornou parte comum do planejamento estratégico em muitos ramos, inclusive o aeroespacial, dos computadores, da medicina e o militar.

Quando lançam projetos grandes, complicados e de longo prazo, os planejadores sabem que em certos pontos do caminho vão precisar de componentes que simplesmente ainda não existem. O fato de no começo não haver um caminho para ir de A a B não os detém. Há muitas partes do projeto que eles podem começar agora, e simplesmente presumem que, quando chegarem ao ponto onde terão necessidade de uma tecnologia ou um aparelho, terão resolvido o problema de criá-los. E acertaram muitas e muitas vezes.

Para colocar de maneira simples, a técnica é saber claramente o que você quer realizar, ter fé em sua capacidade e persistir até ter alcançado seu objetivo.

POR QUE VOCÊ É “O SENHOR DO SEU DESTINO”

Quando o famoso poeta inglês William Henley escreveu os versos proféticos “Sou o senhor do meu destino, sou o capitão da minha alma”, ele devia ter nos informado de que o motivo pelo qual somos senhores do nosso destino, capitães de nossa alma, é termos o poder de controlar nossos pensamentos.

Ele devia ter nos contado que é porque de algum jeito nosso cérebro fica “magnetizado” pelos pensamentos dominantes que guardamos na mente. E é como se a mente magnetizada atraísse para nós as forças, as pessoas e as circunstâncias de vida que estão em sincronia com nossos pensamentos dominantes.

Ele devia ter nos contado que, antes de podermos acumular riqueza em grande abundância, temos que magnetizar a mente com o intenso desejo por riqueza. Temos que nos tornar “conscientes do dinheiro” até o desejo por dinheiro nos levar a criar planos definidos para adquiri-lo.

Mas, sendo um poeta, Henley contentou-se em estabelecer uma grande verdade de forma poética, deixando para os que o seguiam a interpretação do significado filosófico de seus versos.

Pouco a pouco a verdade se revelou, até eu saber com certeza que os princípios descritos neste livro contêm o segredo do domínio sobre nosso destino econômico.

PRINCÍPIOS QUE PODEM MUDAR SEU DESTINO

Agora estamos prontos para examinar o primeiro desses princípios, e, enquanto o examinamos, peço que você mantenha a mente aberta. Enquanto ler, lembre-se de que esses princípios não foram inventados por mim. Nem são invenção de ninguém. Esses princípios funcionaram para milhões de pessoas literalmente. Você também pode colocá-los para trabalhar para você e para seu próprio e duradouro benefício. Vai descobrir que não é difícil, é fácil.

Há alguns anos, fui o patrono da turma da Salem College em Salem, Virgínia Ocidental. No discurso, enfatizei com tanta intensidade a necessidade de ter um desejo ardente que um dos formandos se convenceu completamente e fez disso uma pedra fundamental da própria filosofia. Aquele rapaz se tornou congressista e uma figura importante na administração do presidente Franklin D. Roosevelt. Ele escreveu para mim uma carta em que colocou com tanta clareza sua opinião sobre o princípio do desejo delineado no próximo capítulo que decidi publicar sua carta como introdução desse capítulo. Ela dá uma ideia das recompensas que virão.

Meu caro Napoleon

Minha atuação como membro do Congresso me fez conhecer os problemas de homens e mulheres, e escrevo para oferecer uma sugestão que pode se tornar útil para milhares de pessoas dignas.

Em 1922, você discursou na formatura da Salem College, e eu era um formando. Naquele discurso, você plantou em minha mente uma ideia que foi responsável pela oportunidade que agora tenho de servir as pessoas de meu estado, e será responsável, em grande medida, por qualquer sucesso que eu possa ter em meu futuro.

Lembro como se fosse ontem da maravilhosa descrição que você fez do método pelo qual Henry Ford, um homem de pouca escolaridade, sem nenhum dinheiro e sem amigos influentes, alçou voos muitos altos. Foi então que tomei minha decisão, antes mesmo de você concluir seu discurso, de conquistar meu lugar, quaisquer que fossem as dificuldades que tivesse que superar.

Milhares de jovens vão concluir os estudos esse ano e nos próximos anos. Cada um deles estará procurando uma mensagem de incentivo prático como a que recebi de você. Vão querer saber para onde se voltar, o que fazer para começar na vida. Você pode dizer a eles, porque ajudou muita, muita gente a resolver seus problemas.

Existem hoje milhares de pessoas nos Estados Unidos que gostariam de saber como podem transformar ideias em dinheiro, pessoas que têm que começar do zero, sem recursos, e recuperar suas

perdas. Se alguém pode ajudá-las, essa pessoa é você.

Se publicar o livro, eu gostaria de ter a primeira cópia que sair da gráfica, autografada por você.

Com os melhores votos, acredite.

Cordialmente,

- JENNINGS RANDOLPH

Desde aquela época em 1922, vi Jennings Randolph progredir e se tornar um dos principais executivos de empresa aérea do país, um grande palestrante motivacional e senador dos Estados Unidos pela Virgínia Ocidental.

Trinta e cinco anos depois de ter feito aquele discurso, foi um prazer retornar à Salem College em 1957 como orador do bacharelado. Na ocasião, recebi um diploma honorário de doutor em literatura da Salem College.

COMENTÁRIO

Para o começo da leitura do próximo capítulo, os editores gostariam de reforçar a declaração anterior de que o que você está lendo não é só uma coleção de teorias das quais pode escolher o que quiser.

Os treze princípios de sucesso foram comprovados por experiências da vida real de uma longa lista de pessoas famosas e bem-sucedidas citadas anteriormente por Napoleon Hill. As técnicas também são praticadas e endossadas pelos especialistas contemporâneos e autores que os editores mencionaram, seguindo a lista de Hill. Mais de sessenta milhões de pessoas compraram o livro que você tem agora em mãos.

Se este livro teve tanto sucesso, certamente você deve dar a si mesmo a chance de ele para trabalhar por você também. Leia. Não questione. Faça isso. Senão, se achar que sabe mais que Napoleon Hill, se decidir escolher as partes em que vai acreditar ou que vai seguir e não alcançar o sucesso, você jamais saberá se o fracasso reside neste livro ou em você.

TUDO QUE
A MENTE DO HOMEM
PODE CONCEBER E ACREDITAR
ELA PODE REALIZAR

CAPÍTULO 3

DESEJO

O PONTO DE PARTIDA DE TODA REALIZAÇÃO

O primeiro passo rumo à riqueza



quando Edwin C. Barnes desceu do trem de carga em West Orange, Nova Jersey, podia ter aparência de mendigo, mas seus pensamentos eram os de um rei.

Enquanto caminhava dos trilhos da ferrovia para o escritório de Thomas Edison, sua cabeça trabalhava. Ele se viu na presença de Edison. Ele se ouviu pedindo a Edison uma oportunidade de realizar a obsessão de sua vida – um desejo ardente de se tornar sócio do grande inventor.

O desejo de Barnes não era uma esperança. Não era uma vontade. Era um desejo pulsante que transcendia todo o resto. Era definido.

Alguns anos mais tarde, Edwin C. Barnes estava novamente diante de Edison, no mesmo escritório onde encontrou o inventor pela primeira vez. Dessa vez seu desejo se havia transformado em realidade. Ele era sócio de Edison. O sonho que dominava sua vida havia se realizado.

Barnes teve sucesso porque escolheu um objetivo definido, dedicou toda sua energia, toda sua força de vontade, todo seu esforço – colocou tudo o que tinha na realização desse objetivo.

Cinco anos se passaram antes que a chance que ele procurava aparecesse. Para todo mundo, exceto ele mesmo, Barnes parecia ser só mais um dente na engrenagem dos negócios de Edison. Mas na cabeça de Edwin Barnes, ele era o sócio de Edison todos os minutos desde o primeiro dia de trabalho.

Essa é uma ilustração impressionante do poder de um desejo definido. Barnes conquistou seu objetivo porque queria ser sócio de Edison mais do que queria qualquer outra coisa. Ele criou um plano para alcançar essa meta e queimou todas as pontes atrás dele. Manteve seu desejo até este se tornar a obsessão dominante de sua vida – e finalmente um fato.

Quando foi a West Orange, ele não disse a si mesmo: “Vou tentar induzir Edison a me dar um emprego qualquer”. Ele disse: “Vou ver Edison e avisá-lo de que cheguei para entrar nos negócios com ele”.

Ele não disse: “Vou ficar de olhos abertos para outra oportunidade, caso não consiga o que quero na organização de Edison”. Ele disse: “Tem uma coisa neste mundo que estou determinado a ter, e é uma sociedade com Thomas Edison. Vou queimar todas as pontes atrás de mim e apostar todo o meu futuro na capacidade de conseguir o que quero”.

Ele não deixou uma possibilidade de recuar. Era vencer ou perecer!

E isso é tudo que há na história de sucesso de Barnes.

NÃO SE PERMITA RECUAR

Há muito tempo um grande guerreiro enfrentou uma situação em que teve que tomar uma decisão que garantiu seu sucesso no campo de batalha. Ele estava prestes a mandar seus exércitos contra um inimigo poderoso cujos homens eram numericamente superiores aos dele. Ele pôs seus soldados em barcos, navegou para o território inimigo e descarregou soldados e equipamento. Depois deu a ordem para queimarem os navios que os haviam transportado. Ao falar com seus homens antes da primeira batalha, ele disse: “Estão vendo os barcos se desfazendo em fumaça. Isso significa que não podemos sair destas praias vivos a menos que vençamos! Agora não temos escolha, vencemos ou perecemos!”.

Eles venceram.

Cada pessoa que vence em qualquer empreitada deve estar disposta a queimar seus navios e fechar todas as vias de recuo. Esse é o único jeito pelo qual se pode ter certeza de manter o estado mental conhecido como *desejo ardente* de vencer. Ele é essencial para o sucesso.

Na manhã seguinte ao grande incêndio de Chicago, um grupo de comerciantes ficou parado em State Street, olhando para os destroços fumegantes do que havia sido suas lojas. Eles se reuniram para decidir se deviam tentar reconstruir ou se deixavam Chicago e recomeçavam em uma região mais promissora do país. Decidiram partir. Todos, menos um.

O comerciante que decidiu ficar e reconstruir sua loja apontou um dedo para o que restava dela e disse: “Cavalheiros, nesse mesmo lugar vou construir a maior loja do mundo, independentemente de quantas vezes ela queimar”.

Isso foi em 1871. A loja foi construída. E ainda está lá hoje. A loja de departamentos Marshall Field’s é um monumento ao poder do estado mental conhecido como desejo ardente. O mais fácil teria sido Marshall Field fazer exatamente o que seus companheiros fizeram. Quando a situação era difícil e o futuro parecia desanimador, eles partiram e foram para onde parecia mais fácil.

Marque bem essa diferença entre Marshall Field e os outros comerciantes. É a diferença que distingue aqueles que alcançam o sucesso dos que fracassam.

Todo ser humano com idade suficiente para entender o valor do dinheiro quer tê-lo. Mas querer não traz riqueza. Desejar riqueza com um estado mental que se torna uma obsessão, depois planejar meios definidos para alcançar a riqueza e respaldar esses planos com persistência, uma persistência que não reconhece o fracasso – é isso que vai trazer riqueza.

COMENTÁRIO

Em outros de seus escritos, Napoleon Hill usa o termo definição de objetivo como substituto para desejo. A seguinte explicação é adaptada do livro *Believe and Achieve* da Fundação Napoleon Hill:

Desejo ou definição de objetivo é mais que estabelecer uma meta. Nos termos mais simples, seu desejo é o mapa para alcançar um objetivo geral na carreira. Suas metas representam passos específicos ao longo do caminho.

Ter um desejo ou uma definição de objetivo para sua vida tem um efeito sinérgico sobre a capacidade de atingir metas. À medida que se torna melhor no que faz, você dedica todos os recursos que tem à realização de seu objetivo, fica mais alerta para oportunidades e toma decisões mais depressa. Cada ação executada leva à pergunta: essa meta vai me ajudar a realizar meu desejo, meu objetivo geral, ou não?

Seu objetivo vai se tornar sua vida; vai permear sua mente consciente e subconsciente.

SEIS MANEIRAS DE TRANSFORMAR DESEJO EM OURO

O método pelo qual seu desejo de riqueza pode ser transmutado em seu equivalente financeiro consiste de seis passos definidos, práticos:

1. Registre mentalmente o valor exato que você deseja ter em dinheiro. Não é suficiente dizer apenas “quero bastante dinheiro”. Defina o valor. (Existe uma razão psicológica para essa definição e ela será explicada nos próximos capítulos.)
2. Determine exatamente o que você pretende dar em troca do dinheiro que deseja. (Não existe uma realidade do tipo “algo a troco de nada”.)
3. Estabeleça uma data definida para quando pretende ter o dinheiro que deseja.
4. Crie um plano definido para realizar seu desejo e comece imediatamente, esteja você pronto ou não, a pôr esse plano em prática.
5. Agora anote tudo. Escreva uma declaração clara e concisa do montante de dinheiro que pretende adquirir, estabeleça a data limite para a aquisição, determine o que pretende dar em troca do dinheiro e descreva claramente o plano por intermédio do qual pretende acumular essa quantia.
6. Leia em voz alta duas vezes por dia a declaração que escreveu. Leia uma vez pouco antes de ir deitar para dormir e leia uma vez de manhã, depois de se levantar. Enquanto lê, veja, sinta e acredite que o dinheiro já é seu.

É importante que você siga as instruções desses seis passos. É especialmente importante que observe e siga as instruções do sexto passo. Você pode reclamar de que é impossível “se ver dono do dinheiro” antes de realmente tê-lo. É aí que o desejo ardente vai ajudar. Se você realmente deseja dinheiro com tanta intensidade que seu desejo se torna uma obsessão, não vai ter dificuldade para se convencer de que o terá. O objetivo é querer dinheiro e ficar tão determinado a tê-lo que você se convence de que o terá.

Se você não estudou o funcionamento da mente humana, essas instruções podem parecer impraticáveis. Pode ser útil saber que a informação que elas transmitem me foi dada por Andrew Carnegie, que se tornou um dos homens mais bem-sucedidos na história norte-americana. Carnegie começou como um trabalhador comum nas usinas de aço, mas conseguiu, apesar do começo humilde, fazer esses princípios renderem uma fortuna de consideráveis mais de US\$ 100 milhões. [Em termos atuais, o valor da fortuna de Carnegie seria de US\$ 20 bilhões, pelo menos, e provavelmente muito mais.]

Também pode ser útil saber que os seis passos foram cuidadosamente examinados pelo famoso inventor e empresário de sucesso Thomas Edison. Ele deu seu carimbo de aprovação, dizendo que os passos são essenciais não só para acumular dinheiro, mas para a realização de qualquer objetivo.

COMENTÁRIO

Na época em que Napoleon Hill escreveu essas palavras, os avanços em nossa compreensão da fisiologia do cérebro e da psicologia da mente haviam proporcionado uma compreensão muito maior da motivação humana. Ainda assim, os métodos usados pelos modernos especialistas motivacionais são essencialmente as mesmas técnicas aconselhadas por Hill. Pesquisas confirmam que há sólida base psicológica para fazer como Hill aconselha: ser bem específico quando estabelecer objetivos, executar a ação física de anotar esses objetivos no papel e repetir seu objetivo estabelecido em voz alta para si mesmo frequentemente.

Essas técnicas conquistaram ampla aceitação entre os especialistas modernos do campo. O princípio psicológico em ação é semelhante àquele subjacente à autossugestão e à auto-hipnose, que serão discutidas mais profundamente no Capítulo 5, Autossugestão, e no Capítulo 13, A mente subconsciente.

A instrução de Hill para “se ver como você será quando já tiver alcançado seu objetivo” também é uma técnica específica. Hoje ela costuma ser ensinada por especialistas em motivação com o nome de “visualização criativa”. No Capítulo 4, sobre fé, e no Capítulo 5, sobre autossugestão, Hill explica seu método.

Antes de seguir em frente, os editores gostariam de reforçar o conselho de Hill para que suas instruções sejam seguidas ao pé da letra. Os editores sabem que existe por parte do leitor uma tendência para presumir que é suficiente entender um conceito apenas intelectualmente. Quando ler os seis pontos de Hill, você provavelmente vai se pegar pensando: “Sim, claro, algumas pessoas podem precisar

anotar as coisas, mas não sou criança. Já entendi”. Ou: “Tudo bem, entendo que falar em voz alta pode ajudar algumas pessoas menos sofisticadas, mas já entendi a ideia intelectualmente”. Se é assim que você pensa, lembre-se de que muitas das pessoas bem-sucedidas que você admira não se achavam espertas demais ou sofisticadas demais para seguir as instruções de Hill. Os editores destacam mais uma vez que, se Napoleon Hill acreditava que escrever e falar em voz alta seus objetivos é importante e se psicólogos e especialistas motivacionais concordam, seria tolice não seguir esse conselho simples. Apenas faça.

Os passos não pedem trabalho duro. Não pedem sacrifício. Colocá-los em prática não requer muita educação formal. Mas os seis passos requerem imaginação suficiente para ver e entender que o acúmulo de dinheiro não pode ser deixado ao acaso ou para a sorte.

Você também deve saber desde já que nunca pode ter riqueza em grande quantidade, a menos que consiga criar um desejo intenso por dinheiro e realmente acreditar que o terá.

O PODER DE GRANDES SONHOS

Se você está na corrida por riqueza, deve ser incentivado pela seguinte verdade: o mundo em que vivemos exige novas ideias, jeitos novos de fazer as coisas, novos líderes, novas invenções e novos métodos, estilos, versões e variações de tudo o tempo todo. Por trás de toda essa demanda por coisas novas e melhores, tem uma qualidade que você deve ter para vencer, e ela é a definição do objetivo – o conhecimento do que você quer e um desejo ardente de tê-lo.

Se você realmente deseja riqueza, lembre-se de que os verdadeiros líderes do mundo sempre foram pessoas que aproveitaram e puseram em prática as intangíveis e invisíveis forças da oportunidade. Líderes são as pessoas que convertem essas oportunidades em cidades, arranha-céus, fábricas, transporte, entretenimento e todas as formas de conveniência que deixam as coisas mais fáceis, mais rápidas, melhores ou simplesmente tornam a vida mais agradável.

Ao traçar os planos para adquirir sua cota de riqueza, não se deixe diminuir por ninguém por ser um sonhador. Para ganhar o grande prêmio nesse mundo em transformação, você precisa pegar o espírito dos grandes pioneiros, cujos sonhos deram à civilização tudo que ela tem de valor. É esse espírito que serve

como o sangue da vida do nosso país – sua oportunidade e a minha para desenvolver e divulgar nossos talentos.

Um desejo ardente de ser e fazer é o ponto de partida de onde o sonhador deve começar. Sonhos não nascem da indiferença, da preguiça ou da falta de ambição.

Se o que você deseja fazer é certo e você acredita nisso, vá em frente e faça. Não se importe com o que “eles” dizem, caso sofra uma derrota temporária. “Eles” não sabem que cada fracasso traz consigo a semente de um sucesso equivalente.

Marconi sonhou com um sistema para enviar o som de um lugar a outro sem o uso de cabos. Você pode se interessar em saber que “amigos” de Marconi o levaram sob custódia para ser examinado em um hospital psiquiátrico quando anunciou que havia descoberto um princípio pelo qual podia enviar mensagens pelo ar. Evidências de que ele não sonhou em vão podem ser encontradas em todos os rádios [e aparelhos de televisão, telefones celulares, satélites de comunicação e outros equipamentos “sem fio”] do mundo.

Felizmente, os sonhadores de hoje vivem melhor. Hoje o mundo é cheio de oportunidades que os sonhadores do passado nunca conheceram.

Se você duvida disso, se está se sentindo destruído por um fracasso recente, vai descobrir em breve como esse fracasso pode ser seu bem mais valioso. Quase todo mundo que alcança o sucesso na vida começa mal e passa por muitas dificuldades dolorosas antes de “chegar lá”. O ponto de transformação na vida daqueles que alcançaram o sucesso normalmente acontece no momento de alguma crise, pela qual são apresentados ao seu “outro eu”.

COMENTÁRIO

O conceito de Napoleon Hill de “outro eu” é mencionado em outro trecho do livro, mas ele não se estende nos comentários. A seguinte elaboração é extraída de seus textos posteriores:

Você tem pensado apenas em suas perdas, em mais nada. Quanto mais se concentra nelas, mais atrai outras perdas. Pare de pensar nelas e decida se beneficiar de sua experiência. Sejam quais forem os obstáculos pessoais que enfrentar, comece conhecendo um lado de sua personalidade que não reconhece

obstáculos, que não reconhece derrotas. Cultive uma amizade com o “outro” você, de forma que, o que quer que esteja fazendo, você permaneça aliado a alguém que compartilha dos seus objetivos. Toda a filosofia e conselho sobre convencer outras pessoas vai ser muito mais útil se você praticar consigo.

Sydney Porter descobriu o gênio adormecido dentro de seu cérebro só depois de ter enfrentado grande infortúnio. Ele foi condenado por fraude e preso em Columbus, Ohio, e foi lá que conheceu seu “outro eu”.

Ele começou a escrever contos. Depois, ainda preso, começou a vender essas histórias para revistas sob o pseudônimo O. Henry. Usando a imaginação, ele se descobriu um grande autor em vez de um miserável criminoso e proscrito. Quando foi solto, O. Henry era o escritor de contos mais popular do país.

COMENTÁRIO

Mais recentemente, em outra prisão, outro tipo de escritor conheceu seu outro eu, e a música *country* ganhou um de seus mais talentosos compositores e um de seus maiores astros. Quando Merle Haggard era criança, a casa da família era um vagão reformado em Bakersfield, Califórnia. Depois que o pai morreu, quando Merle tinha nove anos, a casa mais comum para o jovem foi uma série de centros de detenção juvenil. Aos 16 anos, ele abandonou a escola, e, durante os quatro anos seguintes, a única marca que Merle Haggard deixou no mundo foi uma ficha policial extensa por roubo de carros, assaltos e cheques falsificados. Aos vinte anos, ele cumpria pena em San Quentin e ganhava fama de vigarista incorrigível.

Então ele conheceu seu outro eu. Inspirado por um show que Johnny Cash fez para os detentos e também por conversas com homens que estavam no corredor da morte durante um tempo que passou na solitária, Haggard aprendeu que tinha outro eu e esse eu tinha alguma coisa a dizer por meio da música.

Quando saiu da solitária, Haggard pediu o trabalho mais duro que a prisão tinha a oferecer, inscreveu-se em cursos noturnos na penitenciária, emendou-se e conseguiu a condicional depois de dois anos e meio. Voltou a Bakersfield, onde cavava valas durante o dia para poder aperfeiçoar suas composições e se apresentava à noite. Em três anos conseguiu um contrato com uma gravadora, em cinco chegou à lista dos dez mais e seguiu em frente até se tornar uma das vozes mais influentes na moderna música *country*.

Thomas Edison sonhou com uma lâmpada que poderia funcionar com eletricidade e começou onde estava a pôr seu sonho em prática. Ele falhou mais de dez mil vezes. Apesar dos fracassos, persistiu naquele sonho até finalmente ser levado a descobrir o gênio que dormia dentro de seu cérebro.

COMENTÁRIO

Dean Kamen conheceu seu outro eu bem cedo na vida. Adolescente, Kamen fundou a própria empresa, produzindo e vendendo sistemas de controle para shows automatizados de som e luz. Ele ainda estava no ensino médio quando assinou o contrato para automatizar a bola da Véspera de Ano Novo na Times Square. Embora tenha ido para a universidade, não se formou porque estava ocupado demais trabalhando em algo que chamava de Autosseringa, a primeira bomba de infusão para administrar terapias medicamentosas. Sua invenção foi aclamada como um marco na medicina, como muitas outras de suas criações, que incluem uma revolucionária máquina de hemodiálise, uma bomba de insulina para diabéticos, um *stent* aprimorado para pacientes cardíacos e mais de 150 outros aparelhos que patenteou.

Um dia, vendo a dificuldade que um cadeirante enfrentava para subir na calçada, Kamen decidiu criar um aparelho que liberasse as pessoas confinadas a cadeiras de rodas. O resultado é o iBot, um revolucionário equipamento com rodas que usa computadores e um sistema de giroscópios estabilizadores que imitam o funcionamento do corpo humano. Ele não apenas sobe em calçadas, como sobe e desce escadas, percorre quase todo tipo de terreno acidentado e permite ao usuário se levantar e ficar na mesma altura de uma pessoa em pé. E faz isso tudo sem o usuário precisar sair do aparelho ou pedir ajuda a alguém.

Em 2001 Kamen chegou às primeiras páginas quando apresentou o Segway, um aparelho de transporte individual baseado em sua tecnologia iBot. É um aparelho de duas rodas que parece um *scooter* e se move para frente, para trás, para a esquerda, para a direita e para sem o usuário fazer mais que mover o corpo. É tão sensível que é quase como se obedecesse aos pensamentos do usuário. O Segway pode ser uma invenção que vai mudar o mundo, com possibilidades de aplicação para trabalho e viagem que desafiam a imaginação. Enquanto escrevemos, o Segway já é utilizado para a movimentação em grandes galpões e está sendo testado por departamentos de polícia e funcionários do correio.

Enquanto o departamento de trânsito e a prefeitura debatem sobre se o Segway deve andar na rua ou na calçada, Dean Kamen já tem um novo sonho. Dessa vez o sonho é uma invenção que pode literalmente levar luz a alguns dos recantos mais

escuras da Terra. Kamen desenvolveu um gerador elétrico não poluente que pode usar quase qualquer coisa como combustível. Mas o mais extraordinário é que ele criou um revolucionário sistema fechado, de forma que o aquecimento do motor é usado para purificar 37 litros de água potável por hora. Essa incrível invenção pode levar água potável a regiões do mundo onde a água contaminada mata milhões e, ao mesmo tempo, fornecer uma fonte de energia elétrica barata e confiável.

Dean Kamen não é um acadêmico escondido em algum laboratório por aí. Kamen é um inventor, mas, como Thomas Edison, também é um empreendedor e homem de negócios criando e comercializando equipamentos que estão mudando a percepção pública do que é um inventor.

Henry Ford, pobre e sem escolaridade, sonhou com uma carruagem sem cavalos. Trabalhou com as ferramentas que tinha, sem esperar a oportunidade favorecê-lo, e agora a evidência de seu sonho circula por toda a Terra. Ele pôs mais rodas em movimento que qualquer homem que já viveu porque não teve medo de defender seus sonhos.

COMENTÁRIO

Steven Jobs e Steve Wozniak, dois desistentes da universidade, sonharam produzir e vender computadores que a pessoa comum pudesse usar. Como Ford, trabalhando com as ferramentas que tinham, construíram o primeiro computador Apple na garagem da família de Jobs e, como Ford, não tiveram medo de defender seus sonhos. Depois de mostrar o protótipo para um comerciante local, receberam uma encomenda de 25 máquinas. Jobs vendeu seu Volkswagen, e Woz vendeu sua calculadora científica Hewlett-Packard para levantar US\$ 1,3 mil e começar a nova empresa. Pegaram o dinheiro, convenceram os fornecedores de equipamentos eletrônicos da região a conceder a eles uma linha de crédito e começaram a produção do Apple I.

Eles revolucionaram a indústria de *hardware* e *software*. Lançado em 1976 pelo preço de US\$ 666, o Apple I rendeu a eles US\$ 774 mil. Dois anos mais tarde apresentaram o Apple II, que rendeu US\$ 140 milhões nos três anos seguintes. Em 1980, a Apple se tornou uma empresa de capital aberto, com valor de mercado de US\$ 1,2 bilhão depois do primeiro dia de negociações. Wozniak deixou a empresa em 1981, mas Jobs trabalhou no desenvolvimento do Macintosh em 1984. Em 1985, Jobs também saiu, mas em 1998 retornou à Apple para revitalizar a empresa em decadência com a criação dos computadores iMac, a companhia de animação Pixar, o iPod e o iTunes.

Ao apresentar histórias de sucessos contemporâneos, os editores seguiram o estilo de Hill de usar pessoas reais para ilustrar os princípios do sucesso. Mas Napoleon Hill teve um raro privilégio. Diferentemente de qualquer um antes ou depois dele, teve a oportunidade de conhecer pessoalmente as pessoas mais poderosas e bem-sucedidas e descobrir que sonhos as inspiraram, que obstáculos enfrentaram e como encontraram coragem para superar seus fracassos. Hill conheceu muitos inventores e construtores de império que criaram as bases da indústria norte-americana do século 20 enquanto ainda eram notícia, não história. Então, por mais de 25 anos, estudou os hábitos e descobriu os segredos das gerações seguintes, as que construíram sobre as bases, forjaram novas indústrias, criaram novos sistemas e sonharam novos sonhos. Somente por ter tido esse acesso sem precedentes por tão longo período Hill foi capaz de comparar, contrastar, analisar e então formular uma filosofia de realização baseada nas histórias reais de pessoas reais que usaram essas técnicas para criar seu sucesso.

Quem pensa enriquece revolucionou a literatura de autoajuda e até hoje é a régua que mede toda literatura motivacional. Seu sucesso também ajudou a criar o mercado para os milhares de biografias de negócios que contam com detalhes como sonhos nasceram, planos foram feitos, frustrações foram encaradas e triunfos foram alcançados em cada setor dos negócios modernos. E por essa riqueza de informação estar agora disponível com pouco mais que um clique do *mouse*, você pode ler, ouvir ou ver os maiores empreendedores e os mais bem-sucedidos CEOs atuais confirmando com as próprias palavras a verdade básica por trás de cada um dos princípios que Napoleon Hill explica neste livro.

Os produtos ou serviços que eles vendem podem ser diferentes, mas a história de seu sucesso é a mesma: sonhos seguidos de fracassos, seguidos de lições aprendidas, depois sucesso. Para cada Henry Ford, Thomas Edison ou O. Henry que Napoleon Hill cita para comprovar um argumento, existe hoje um Steve Jobs, Dean Kamen ou Merle Haggard provando que os argumentos de Hill ainda são válidos.

Existe uma diferença entre querer uma coisa e estar pronto para recebê-la. Ninguém está pronto para alguma coisa até *acreditar* que pode tê-la. O estado mental deve ser de crença, não só de esperança ou vontade. A mente aberta é essencial para acreditar. Mentes fechadas não inspiram fé, coragem e crença.

Lembre-se: não é necessário mais esforço para querer muito da vida, buscar abundância e prosperidade do que para aceitar infelicidade e pobreza. Um grande poeta afirmou corretamente essa verdade universal em seus versos:

Barganhei com a Vida por um centavo,
E a Vida não quis me pagar mais,
Por mais que eu implorasse à noite

Quando contei meu ganho escasso.

Porque a Vida é um patrão justo,
Ela dá o que você pede,
Mas, depois que você fixou o salário,
Ah, tem que enfrentar a tarefa.

Trabalhei por um salário baixo,
Só para aprender, desanimado,
Que qualquer salário que tivesse pedido à Vida,
A Vida teria pago de bom grado.

O DESEJO É MAIS ASTUTO QUE A MÃE NATUREZA

Como um clímax adequado para este capítulo, quero apresentar uma das pessoas mais incomuns que já conheci. Eu o vi pela primeira vez alguns minutos depois de ele nascer. Ele veio ao mundo sem nenhum sinal físico de orelhas. Quando pressionado para emitir uma opinião, o médico concluiu que a criança poderia ser surda e muda para sempre.

Eu contestei a opinião do médico. Tinha esse direito. Eu era o pai da criança. Também cheguei a uma decisão, mas expressei minha opinião silenciosamente, no sigilo do meu coração.

Em minha mente, eu sabia que meu filho ia falar e ouvir. Como? Tinha certeza de que havia um jeito e sabia que o encontraria. Pensei nas palavras do imortal Emerson: “Todo o curso das coisas vai nos ensinar a fé. Só precisamos obedecer. Existe orientação para cada um de nós, e, escutando com humildade, ouviremos a palavra certa”.

A palavra certa? Desejo! Mais que qualquer coisa, desejei que meu filho não fosse surdo e incapaz de falar. E desse desejo nunca me afastei. Nem por um segundo.

O que eu poderia fazer em relação a isso? De algum jeito, encontraria um caminho para transplantar para a mente daquela criança meu desejo por maneiras de transmitir som para seu cérebro sem a ajuda de orelhas.

Assim que a criança crescesse o suficiente para cooperar, eu encheria sua mente tão completamente com um desejo ardente de ouvir que a natureza traduziria esse desejo em realidade física por métodos próprios.

Tudo isso aconteceu dentro da minha cabeça, mas não contei para ninguém. Todos os dias renovava o juramento que tinha feito a mim mesmo, o de que meu filho não seria surdo.

Quando ele ficou mais velho e começou a notar as coisas à sua volta, observamos que tinha um pequeno grau de audição. Quando chegou à idade em que as crianças normalmente começam a falar, ele não fez tentativa nenhuma, mas podíamos perceber por suas atitudes que ele ouvia ligeiramente certos sons.

Isso era tudo de que eu precisava saber! Estava convencido de que, se ele podia ouvir, mesmo que ligeiramente, podia desenvolver uma capacidade auditiva ainda maior. Então aconteceu uma coisa que me deu esperança. Algo que veio de uma fonte inteiramente inesperada.

Compramos um fonógrafo. Quando a criança ouviu a música pela primeira vez, entrou em êxtase. Ele se apropriou prontamente da máquina. Em uma ocasião, tocou um disco por quase duas horas parado na frente do fonógrafo, com os dentes comprimindo a beirada da caixa. O significado disso só ficou claro para nós anos mais tarde. Na época, nunca tínhamos ouvido falar do princípio da “condução óssea” do som.

Pouco depois de ele ter se apropriado do fonógrafo, descobri que ele podia me ouvir claramente quando eu falava com os lábios tocando seu osso mastoide, na base do crânio.

Determinado de que ele podia ouvir o som de minha voz, comecei imediatamente a transferir para sua mente o desejo de ouvir e falar. Quando descobri que meu filho gostava de ouvir histórias antes de dormir, comecei a criar histórias destinadas a desenvolver nele a autoconfiança, a imaginação e um forte desejo de ouvir.

Havia um enredo em particular que eu enfatizava muitas vezes. Cada vez que o contava, dava a ele uma nova e dramática coloração. Essas histórias eram criadas para plantar em sua mente o pensamento de que sua aflição não era uma deficiência, mas um bem de grande valor. Como resultado de meus estudos e de minha experiência pessoal, eu acreditava firmemente que toda adversidade traz com ela a semente de uma vantagem equivalente. Porém, apesar das minhas crenças, devo confessar que não tinha a menor ideia de como essa incapacidade poderia se tornar um bem.

Ele ganhou um novo mundo com seis centavos!

Analisando agora essa experiência, consigo ver que a fé de meu filho em mim teve muito a ver com os resultados surpreendentes. Ele não questionava nada do que eu dizia. Vendi a ideia de que ele tinha uma vantagem distinta sobre o irmão mais velho e de que essa vantagem se refletiria de muitos jeitos. Por exemplo, os professores na escola notariam que ele não tinha orelhas e por causa disso dariam a ele atenção especial e o tratariam com bondade extraordinária. E sempre trataram. Também vendi para ele a ideia de que, quando ele tivesse idade suficiente para vender jornais (seu irmão mais velho já tinha se tornado vendedor de jornais), teria uma grande vantagem sobre o irmão. Meu raciocínio era que as pessoas pagariam mais por suas mercadorias porque veriam que ele era um garoto brilhante e esforçado, apesar de não ter orelhas.

Quando ele tinha uns sete anos, mostrou a primeira evidência de que meu método de estimulação mental estava dando frutos. Durante vários meses ele implorou pelo privilégio de vender jornais, mas a mãe não permitiu.

Finalmente, ele partiu para a ação. Uma tarde, quando ficou sozinho em casa com os empregados, pulou a janela da cozinha e saiu sozinho. Pegou seis centavos emprestados no sapateiro vizinho e investiu o dinheiro em jornais para vender. Pegou o dinheiro que ganhou, reinvestiu em mais jornais e repetiu o processo até a noite. Depois de fazer as contas e devolver os seis centavos ao seu banqueiro, ele descobriu que tinha lucrado 42 centavos. Quando chegamos em casa à noite, o encontramos adormecido na cama, com o dinheiro bem preso na mão fechada.

A mãe abriu sua mão, pegou as moedas e chorou. Imagine! Acho que ela chorou pela primeira vitória do filho. Minha reação foi oposta. Eu ri, porque soube que a empreitada de plantar na mente de meu filho uma atitude de fé nele mesmo havia dado certo.

A mãe viu um garotinho surdo que tinha ido às ruas sozinho em sua primeira empreitada comercial e arriscado a vida para ganhar dinheiro. Eu vi um pequeno empreendedor corajoso, ambicioso e autossuficiente, cuja confiança em si mesmo havia aumentado cem por cento. Ele havia começado uma atividade por iniciativa própria e tinha vencido. Não fiquei apenas

satisfeito, fiquei impressionado. Ele havia demonstrado claramente os primeiros sinais dos recursos que o acompanhariam por toda a vida.

O garotinho surdo passou pelo ensino fundamental, médio e pela faculdade sem poder ouvir os professores, exceto quando gritavam bem alto e perto dele. Não foi para uma escola para surdos e não usamos a língua de sinais. Estávamos determinados, ele viveria como qualquer garoto que ouvia e falava. Sustentamos essa decisão, embora ela nos tenha custado muitas discussões acaloradas com representantes da escola.

Quando estava no ensino médio, ele experimentou um aparelho auditivo, que não teve valor nenhum em seu caso.

Durante a última semana na faculdade, aconteceu uma coisa que marcou o mais importante momento de transformação em sua vida. Aparentemente por acaso, ele recebeu outro aparelho auditivo enviado para ser testado. Ele demorou para testá-lo, devido à decepção com um aparelho similar. Finalmente ele o pegou e, descuidado, colocou na cabeça e ligou à bateria. De repente, como que por mágica, seu eterno desejo de ouvir normalmente se tornou realidade! Pela primeira vez na vida ele ouvia praticamente tão bem quanto qualquer pessoa com audição normal.

Eufórico com o novo mundo mostrado a ele, correu para o telefone, ligou para a mãe e ouviu a voz dela perfeitamente. No dia seguinte, pela primeira vez na vida, ele ouviu com clareza a voz dos professores na sala de aula! Pela primeira vez na vida, podia conversar livremente com outras pessoas, sem que elas tivessem que falar alto. De fato, ele se apoderava de um mundo transformado.

Seu desejo finalmente rendia frutos. Mas a vitória ainda não era completa. Ele ainda precisava encontrar um jeito definido e prático de converter sua incapacidade em um bem equivalente.

Pensamento que faz milagres

Intoxicado com a alegria do mundo de sons recém-descoberto, ele escreveu uma carta para o fabricante do aparelho auditivo descrevendo com entusiasmo sua experiência. Alguma coisa na carta fez a empresa convidá-lo para ir a Nova York. Ele foi levado para visitar a fábrica e, enquanto conversava com o

engenheiro responsável e contava a ele sobre seu mundo modificado, uma ideia, ou uma inspiração – chame como quiser –, surgiu em sua cabeça. Foi esse impulso de pensamento que transformou sua incapacidade em bem. Um bem que renderia muito dinheiro e muita felicidade para sempre.

A soma e a substância daquele impulso foram o seguinte: ele pensou que poderia ajudar os milhões de pessoas que passam pela vida sem o benefício dos aparelhos auditivos, se pudesse encontrar um jeito de contar a elas a história que havia mudado seu mundo.

Durante um mês, ele realizou uma pesquisa extensa na qual analisou todo o sistema de *marketing* do fabricante do aparelho auditivo. Depois criou um plano para alcançar outras pessoas com deficiência auditiva no mundo todo, compartilhar com elas seu mundo modificado recém-descoberto. Feito isto, escreveu um plano de dois anos baseado em suas descobertas. Quando apresentou o plano à empresa, foi imediatamente contratado com o objetivo de realizar sua ambição.

Quando foi trabalhar, ele nem sonhava que seu destino era levar esperança e alívio prático a milhares de pessoas que, sem sua ajuda, seriam limitadas para sempre pela surdez.

Não tenho dúvida de que Blair seria surdo e mudo a vida toda, se a mãe dele e eu não tivéssemos conseguido moldar sua mente como fizemos.

Quando plantei em sua mente o desejo de ouvir, falar e viver como outras pessoas, o impulso foi acompanhado de uma estranha influência que fez a natureza se tornar uma construtora de pontes e transpor o golfo de silêncio que existia entre seu cérebro e o mundo exterior.

Realmente, um desejo ardente tem meios tortuosos de se transmutar em seu equivalente físico. Blair desejou audição normal. Agora ele a tem! Ele nasceu com um quadro que, naquele tempo, poderia ter facilmente mandado uma pessoa com um desejo menos definido para a rua com um monte de lápis e uma canequinha.

A “mentirinha inocente” que plantei em sua mente quando ele era criança, que o levou a acreditar que a deficiência auditiva se tornaria um grande bem, justificou-se. Estou convencido de que não há nada, certo ou errado, que a crença – mais o desejo ardente – não possam concretizar. Essas qualidades são gratuitas para todo mundo.

COMENTÁRIO

Quando Napoleon Hill estava terminando este capítulo sobre o desejo, foi noticiada a morte da famosa cantora de ópera Madame Schumann-Heink. Um trecho de seu obituário foi considerado por Hill tão apropriado ao assunto deste capítulo que ele se sentiu compelido a comentar como segue.

Um parágrafo curto no artigo de jornal sobre a famosa cantora de ópera Madame Schumann-Heink dá uma dica do sucesso estupendo dessa mulher incomum. Cito o parágrafo porque a dica que ele contém não é nada mais que o desejo.

No começo de sua carreira, Madame Schumann-Heink visitou o diretor da Ópera da Corte de Viena para que ele testasse sua voz. Mas ele não a testou. Depois de uma olhada na menina desajeitada e malvestida, ele indagou de modo não muito gentil: “Com essa cara e sem nenhuma personalidade, como você pode esperar algum sucesso na ópera? Minha boa criança, desista da ideia. Compre uma máquina de costura e vá trabalhar. Você nunca poderá ser cantora”.

Nunca é muito tempo! O diretor da Ópera da Corte de Viena podia saber muito sobre a técnica de cantar, mas sabia pouco sobre o poder do desejo que assume a proporção de uma obsessão. Se soubesse mais sobre esse poder, ele não teria cometido o erro de condenar um gênio sem dar a ele uma oportunidade.

COMENTÁRIO

Embora poucos leitores desta edição conheçam Madame Schumann-Heink, todo leitor conhece meia dúzia de histórias semelhantes. Ela é válida para cada geração e cada tipo de música. Em algum momento, até os maiores astros foram fracassos. Em algum momento, alguém disse a eles que não eram bons o bastante. Mas, em cada uma dessas vezes em que eles fracassaram, o desejo era maior que o fracasso.

É por isso que você conhece suas histórias. E também é por isso que você nunca ouviu nada sobre milhares de outros artistas que também ouviram alguém dizer que eles não eram bons. Esses dos quais você nunca ouviu falar são aqueles cujo desejo não era grande o bastante. São os que acreditavam que fracasso era derrota.

Vários anos atrás um dos meus sócios adoeceu. Ele piorou com o passar do tempo e, por fim, foi levado ao hospital para fazer uma cirurgia. O médico me avisou que havia pouca ou nenhuma chance de eu ver meu sócio vivo novamente. Mas essa era a opinião do médico. Não era a opinião do paciente. Pouco antes de ser levado na maca, ele cochichou para mim: “Não se preocupe, chefe, sairei daqui em poucos dias”.

A enfermeira olhou para mim com cara de piedade. Mas o paciente ficou bem. Depois que tudo acabou, o médico disse: “Nada além do desejo de viver o salvou. Ele não teria sobrevivido se não tivesse se recusado a aceitar a possibilidade da morte”.

COMENTÁRIO

Nos anos de 1980, o fenômeno sobre o qual Napoleon Hill escreveu no parágrafo anterior passou a ser aceito por um segmento cada vez maior da população. Entre os adeptos havia muitos médicos que incorporaram o conceito sob o termo “conexão mente-corpo” e, na virada do século 21, a crença de que a mente pode manifestar mudanças físicas no corpo se tornou parte da prática médica comum. No Capítulo 5, Autossugestão, você vai encontrar mais comentários sobre os aspectos médicos de ter um desejo ardente.

Eu acredito no poder do desejo respaldado pela fé em si porque vi esse poder alçar gente de um começo muito baixo a lugares de poder e riqueza. Eu o vi privar sepulturas de suas vítimas; o vi servir de meio pelo qual as pessoas deram a volta por cima depois de uma centena de diferentes derrotas. E o vi dar a meu filho uma vida normal, feliz e bem-sucedida, apesar de a natureza tê-lo trazido ao mundo sem orelhas.

Como você pode comandar e usar o poder do desejo? A primeira parte da resposta é a técnica no começo deste capítulo. Você vai aprender mais no próximo capítulo deste livro e nos seguintes.

Por intermédio de algum estranho e poderoso princípio, a natureza embrulha no impulso de um forte desejo “aquela coisa” que não reconhece a palavra impossível e não aceita a realidade do fracasso.

NÃO HÁ LIMITAÇÕES
PARA A MENTE, EXCETO
AQUELAS QUE RECONHECEMOS

CAPÍTULO 4

FÉ EM SUA CAPACIDADE

VISUALIZAÇÃO E CRENÇA NA REALIZAÇÃO DO DESEJO

O segundo passo rumo à riqueza



fé é a química-chefe da mente. Quando a fé é fundida ao pensamento, a mente subconsciente capta instantaneamente a vibração. O subconsciente então a traduz e transmite para a inteligência infinita.

As emoções de fé, amor e sexo são as mais poderosas de todas as maiores emoções positivas. Quando as três se fundem, têm o efeito de “colorir” o pensamento de tal maneira que ele alcança instantaneamente a mente subconsciente. Lá, ele é modificado para uma forma que induz uma resposta da inteligência infinita.

COMENTÁRIO

No parágrafo anterior, Napoleon Hill usa dois termos, “fé” e “inteligência infinita”, ambos passíveis de transmitir ao leitor uma conotação religiosa que Hill não pretendeu. A seguir, as definições do significado das palavras como Hill as usa no capítulo.

No uso moderno, a palavra *fé* se tornou quase intercambiável com “crença religiosa”, e não é assim que Hill utiliza a palavra. Fé, como é usada aqui, significa ter confiança, acreditar, ter uma crença inabalável em que você é capaz de fazer alguma coisa. E para ter fé em você mesmo, como Hill diz, ela tem que ser verdadeira em um nível subconsciente. Se você tem uma dúvida persistente lá no fundo, ou se está

apenas fingindo que acredita, não vai funcionar, porque seu subconsciente vai conhecer suas dúvidas. A menos que tenha total e absoluta confiança, a menos que esteja convencido sem nenhuma questão, você não tem fé.

Hill usa o termo *inteligência infinita* para identificar aquela parte da mente e do processo de pensamento humano que produz intuições, *flashes* de *insight* e saltos de lógica. O conceito de Hill tem semelhanças com o que o psicólogo Carl Jung chamou de “inconsciente coletivo” e, em outro nível, é muito próximo do que os psicólogos contemporâneos chamam de “funcionar em estado de fluxo”. A inteligência infinita é discutida mais profundamente nos capítulos posteriores.

Hill também usa outro termo, *mente subconsciente*, que deve ser comentado antes de o leitor prosseguir com a leitura deste capítulo. Embora existam diferentes escolas de pensamento, de maneira geral, a psicologia moderna se desenvolveu a partir do trabalho pioneiro de Sigmund Freud e Carl Jung. Eles acreditavam que a mente humana opera em nível consciente e inconsciente, mas discordavam sobre o papel que o subconsciente desempenha e como influencia a atitude e a ação.

Por suas próprias pesquisas e estudos, Napoleon Hill desenvolveu uma teoria de consciente e subconsciente que é mais próxima da visão junguiana. Segue uma breve descrição da base do ponto de vista de Hill.

Mente consciente: recebe informação pelos cinco sentidos – visão, olfato, paladar, audição e tato. A mente consciente observa aquilo de que você precisa para pensar e funcionar e filtra o que não é necessário. Sua mente consciente (e o que a memória retém) é a inteligência com que você normalmente pensa, raciocina e planeja.

Mente subconsciente: tem acesso à mesma informação que a mente consciente, mas não raciocina como ela. Ela toma tudo literalmente. Não faz julgamentos de valor. Não filtra e não esquece.

Você não pode ordenar que sua mente consciente acesse a mente subconsciente. Porém, sob certas circunstâncias, todos aqueles fatos e ideias esquecidos que estão sempre lá no subconsciente podem, se estiverem firmemente enraizados, influenciar suas atitudes e ações conscientes.

COMO DESENVOLVER FÉ

A seguinte declaração é muito importante para a compreensão da importância da autossugestão na transmutação do desejo em seu equivalente físico ou monetário: fé é um estado mental que pode ser induzido ou criado por afirmação ou instruções repetidas para a mente, por meio do princípio de autossugestão.

A repetição de afirmações é como dar ordens à mente subconsciente, e é o único método conhecido de desenvolvimento voluntário da emoção da fé (crença absoluta de que você pode fazer alguma coisa).

Como um exemplo, pense em por que você está lendo este livro. Você quer adquirir a habilidade de transmutar o intangível impulso do pensamento de desejo em sua contraparte física, dinheiro. Seguindo as instruções dadas nos capítulos sobre autossugestão e mente subconsciente, você vai aprender técnicas para convencer sua mente subconsciente de que acredita que vai receber aquilo que quer. Seu subconsciente vai agir a partir dessa crença e devolvê-la a você na forma de “fé”, seguida por planos definidos para adquirir aquilo que você deseja.

Fé em você mesmo e em suas habilidades é um estado mental que você vai conseguir desenvolver à vontade depois que dominar os treze princípios deste livro. Isso é verdade porque a fé é um estado mental que vai se desenvolver naturalmente quando você usar e aplicar esses princípios.

As emoções, ou a porção de “sentimento” dos pensamentos, são o que dá vitalidade, vida e ação aos pensamentos. As emoções de fé, amor e sexo, quando misturadas a qualquer impulso de pensamento, dão a ele ação ainda maior. Todos os pensamentos que foram carregados de emoção (receberam sentimentos) e misturados com fé (crença absoluta em sua capacidade) começam imediatamente a se traduzir em seu equivalente ou sua contraparte física.

Porém, isso não é válido apenas para impulsos de pensamento que foram misturados com fé, mas é válido para qualquer emoção. Inclusive emoções negativas.

O que isso significa é que a mente subconsciente vai traduzir em seu equivalente físico um impulso de pensamento de natureza negativa ou destrutiva tão prontamente como quando age a partir de impulsos de pensamento de natureza positiva ou construtiva. A seguinte afirmação feita por um famoso criminologista ilustra o argumento: “Quando os homens entram em contato com o crime pela primeira vez, eles o detestam. Se permanecem em contato com o crime por um tempo, se acostumam com ele e o suportam. Se permanecem em contato com ele por tempo suficiente, finalmente o aceitam e são influenciados por ele”.

Isso equivale a dizer que um impulso negativo de pensamento que é transmitido de forma repetida para a mente subconsciente com a frequência suficiente é por fim aceito e tomado como base para a ação da mente subconsciente. O subconsciente então passa a traduzir esse impulso em seu equivalente físico pelo mais prático procedimento disponível.

Isso também vale para o estranho fenômeno que muitos milhões de pessoas experimentam, chamado de má sorte ou azar.

Milhões de pessoas acreditam estar fadadas à pobreza e ao fracasso por causa de alguma força estranha que chamam de azar, sobre a qual pensam não ter controle. Mas a verdade é que elas são as criadoras dos próprios infortúnios, porque essa crença negativa no azar é captada pela mente subconsciente e traduzida em seu equivalente físico.

Sua crença, ou fé, é o elemento que vai determinar a ação da mente subconsciente. Mais uma vez, quero ressaltar que você se beneficia transmitindo para sua mente subconsciente qualquer desejo que queira ver traduzido em seu equivalente físico ou monetário, em um estado de esperança ou crença de que a transmutação vai realmente acontecer. A mente subconsciente vai transmutar em seu equivalente físico, pelo método mais direto e prático disponível, qualquer ordem dada a ela em um estado de crença ou fé de que a ordem será cumprida.

Nesse ponto, deve ser apontado também que, por causa da forma como o subconsciente opera, nada o impede de “enganar” sua mente subconsciente dando a ela instruções por meio da autossugestão. Foi isso que eu fiz quando “enganei” a mente subconsciente do meu filho.

Para tornar essa trapaça mais realista, quando se dirige à mente subconsciente, você deve se comportar como agiria se já estivesse de posse do bem material que está querendo.

COMENTÁRIO

É um axioma da teoria contemporânea da motivação que a mente subconsciente *não* sabe distinguir entre o que é real e o que é vividamente imaginado. Um dos estudos mais frequentemente citados para apoiar esse conceito foi realizado com um grupo de jogadores de basquete. Os jogadores foram divididos em três equipes, e os

jogadores de cada equipe foram testados em sua habilidade de fazer arremessos livres. As equipes foram então separadas por um tempo e cada uma recebeu instruções que, disseram a elas, melhoraria suas habilidades. Uma equipe foi orientada a treinar diariamente para fazer cestas. A segunda equipe foi instruída para não treinar durante esse tempo nem pensar em basquete. A terceira equipe também foi instruída a não treinar durante esse tempo, mas os membros foram aconselhados a passar o tempo de treino diário visualizando em detalhe o processo de fazer cestas. No fim do experimento, os grupos foram testados novamente. A equipe que descansou teve uma diminuição de habilidade. A equipe que treinou mostrou um aumento marcante na habilidade. E a equipe que não treinou, mas visualizou o processo de fazer cestas, exibiu um aumento na habilidade quase igual àquele dos que praticaram diariamente.

Como diz Hill, você pode “enganar” o subconsciente pela autossugestão. Se você planta uma ideia de maneira convincente no seu subconsciente, ele vai aceitar e trabalhar com a ideia como se fosse um fato.

Mas a palavra-chave é “convincente”. Se você tentar mandar uma mensagem para o subconsciente, mas lá no fundo tiver uma dúvida de que isso vai dar certo, o subconsciente também vai captar essa dúvida. Você vai mandar mensagens confusas que se cancelam mutuamente. É por isso que Hill enfatiza a importância de fazer tudo com fé. Seu subconsciente não vai julgar se isso é verdadeiro ou falso, positivo ou negativo, mas responder ao poder do estímulo (conforme a emoção carregada no pensamento).

É essencial que você incentive as emoções positivas para serem as forças dominantes em sua mente. Mas fé em você mesmo não resulta simplesmente de ler instruções. Agora que entende a teoria, você precisa começar a aplicá-la. Experimentando e praticando, você vai desenvolver sua capacidade de misturar fé a qualquer ordem que dê ao seu subconsciente.

Quando você tem fé em sua capacidade, pode dar instruções à mente subconsciente, que as aceitará e agirá a partir delas imediatamente. Quando sua mente é dominada por emoções positivas, ela incentiva o estado mental conhecido como fé.

Fé em si mesmo é um estado mental que você pode criar com autossugestão

Ao longo dos tempos, líderes religiosos têm aconselhado as pessoas a “ter fé”. Dizem para ter fé nisso, naquilo, naquele dogma ou credo, mas não falam às

peçoas *como* ter fé. Não estabeleceram que “fé é um estado mental que pode ser induzido por autossugestão”.

Em uma linguagem que qualquer um pode entender, este livro explica o princípio pelo qual a fé em sua habilidade de alcançar um objetivo pode ser desenvolvida quando ainda não existe.

Antes de começarmos, você deve lembrar que:

Fé é o “elixir eterno” que dá vida, poder e ação ao impulso do pensamento. A frase anterior merece ser lida duas, três, quatro vezes. E merece ser lida em voz alta!

Fé é o ponto de partida de todo acúmulo de riqueza. Fé é a base de todos os “milagres” e mistérios que não podem ser analisados pelas regras da ciência.

Fé é o único antídoto conhecido para o fracasso.

Fé é o elemento que, quando misturado ao desejo, dá a você comunicação direta com a inteligência infinita.

Fé é o elemento que transforma a vibração comum de pensamento, criada pela mente humana, no equivalente espiritual.

Fé é o único jeito de dominar e usar a força da inteligência infinita.

A magia da autossugestão

É fato que você vai acreditar em tudo que repetir para si mesmo, seja a afirmação verdadeira ou falsa. Se você repetir uma mentira muitas vezes, com o tempo vai aceitar a mentira como verdade. Mais ainda, vai *acreditar* que ela é a verdade. Você é o que é por causa dos pensamentos dominantes que permite que ocupem sua mente. Pensamentos que você coloca deliberadamente na sua cabeça, que incentiva com simpatia e aos quais mistura uma ou mais emoções constituem as forças motivadoras que dirigem e controlam cada um de seus movimentos, ações e feitos.

A frase a seguir é uma afirmação muito significativa da verdade: pensamentos misturados a qualquer sentimento ou emoção se tornam como uma força magnética que atrai outros pensamentos semelhantes ou relacionados.

Um pensamento “magnetizado” com uma das emoções pode ser comparado a uma semente. Quando plantado em solo fértil, ele germina, cresce e se multiplica muitas e muitas vezes. O que originalmente era uma pequena semente se torna incontáveis milhões de sementes do mesmo tipo.

A mente humana atrai constantemente vibrações que estão em sintonia com o que domina a mente. Qualquer pensamento, ideia, plano ou propósito que você tem em mente atrai uma horda de parentes. Junte a esses “parentes” sua própria força, e o pensamento cresce até se tornar o principal motivador da pessoa em cuja mente está abrigado.

Agora vamos voltar ao ponto de partida. Como a semente original de uma ideia, plano ou propósito pode ser plantada na mente? A resposta: qualquer ideia, plano ou propósito pode ser colocado na mente por meio da repetição de pensamento. Por isso, você é aconselhado a escrever uma declaração de seu objetivo principal ou definir sua meta principal, comprometê-la à memória e repeti-la em voz alta, dia após dia, até essas vibrações de som alcançarem sua mente subconsciente.

Você é o que é por causa dos pensamentos dominantes que permite que ocupem sua mente. Se decidir, pode jogar fora todas as más influências do passado e construir a própria vida como quer que ela seja. Por exemplo, fazendo um inventário de seus ativos e passivos mentais, você pode descobrir que sua maior fraqueza é a falta de autoconfiança. Isso pode ser superado e traduzido em coragem por meio do princípio da autossugestão. Você pode fazer isso redigindo um conjunto de impulsos de pensamentos positivos colocados de maneira simples, memorizá-los e repeti-los até que se tornem parte do equipamento de trabalho de sua mente subconsciente.

A seguir, um exemplo para alguém cujo objetivo definido é superar a falta de autoconfiança.

Fórmula da autoconfiança

1. Eu sei que tenho a capacidade de alcançar o objeto do meu objetivo definido na vida. Portanto, exijo de mim mesmo ação contínua e persistente para a realização e prometo aqui e agora promover essa ação.

- Eu entendo que os pensamentos dominantes de minha mente com o
2. tempo vão se reproduzir em ação física externa e aos poucos se transformar em realidade física. Portanto, vou concentrar meus pensamentos por trinta minutos todos os dias, visualizando a pessoa que pretendo me tornar. Dessa maneira, vou criar na minha mente uma imagem mental clara.
 3. Eu sei, pelo princípio da autossugestão, que qualquer desejo que eu mantiver de forma persistente em minha mente com o tempo vai encontrar meios práticos de alcançar meu objetivo. Portanto, vou dedicar trinta minutos diários a exigir de mim mesmo o desenvolvimento da autoconfiança.
 4. Eu escrevi claramente uma descrição do meu principal objetivo definido na vida e nunca vou parar de tentar até ter desenvolvido autoconfiança suficiente para sua realização.
 5. Eu percebo plenamente que nenhuma riqueza ou posição pode durar, a menos que construída sobre verdade e justiça. Portanto, não vou me dedicar a nenhuma transação que não beneficie todos por ela afetados. Terei sucesso atraindo as forças que desejo usar e a cooperação de outras pessoas. Convencerei outros a me ajudar por causa da minha disponibilidade para ajudar os outros. Vou eliminar o ódio, a inveja, o ciúme, o egoísmo e o cinismo desenvolvendo amor por toda humanidade, porque sei que uma atitude negativa com outras pessoas nunca poderá me trazer sucesso. Vou fazer os outros acreditarem em mim porque vou acreditar neles e em mim mesmo.

Vou assinar essa fórmula, gravá-la na memória e repeti-la em voz alta uma vez por dia, com plena fé de que ela com o tempo vai influenciar meus pensamentos e atos, de forma que eu me torne uma pessoa autossuficiente e bem-sucedida.

Por trás dessa fórmula há uma lei da natureza que os psicólogos chamam de autossugestão. É uma técnica comprovada que vai trabalhar pelo seu sucesso, se for usada de maneira construtiva. Por outro lado, se for usada de forma destrutiva, destruirá com a mesma prontidão. Nessa afirmação é possível encontrar uma verdade muito importante, a de que aqueles que afundam em uma derrota e terminam a vida na pobreza, miséria e angústia, assim o fazem por causa da aplicação negativa do princípio da autossugestão. Todos os

impulsos de pensamento têm a tendência de se travestir em seu equivalente físico.

O desastre do pensamento negativo

A mente subconsciente não faz distinção entre impulsos de pensamento construtivos e destrutivos. Ela trabalha com o material que fornecemos por meio de nossos impulsos de pensamento. A mente subconsciente traduz em realidade um pensamento dirigido pelo medo, como traduz prontamente em realidade um pensamento dirigido por coragem ou fé.

Assim como faz girar as rodas da indústria e presta um serviço útil se for usada de maneira construtiva, a eletricidade destrói a vida se usada de forma errada. Assim também a lei da autossugestão vai conduzir você à paz e à prosperidade ou para o vale da miséria, do fracasso e da morte. Depende do seu grau de compreensão e aplicação dessa lei.

Se ocupar sua mente com medo ou dúvida e se não acreditar em sua capacidade de se conectar com as forças da inteligência infinita e usá-las, você não será capaz de usar essas forças. A lei da autossugestão vai tomar sua falta de fé e usar essa dúvida como um padrão pelo qual sua mente subconsciente vai traduzi-la em seu equivalente físico.

COMENTÁRIO

Quando você tem fé em sua capacidade de realizar o que quer, isso não só planta com firmeza ideias em seu subconsciente, como depois funciona para se reforçar.

Quando você tem fé em suas capacidades, parte daquilo em que tem que ter fé é de que é capaz de recorrer à inteligência infinita. E por você ter fé em que isso vai dar certo, sua mente consciente não vai resistir. Quando sua consciência não resiste, a mente subconsciente pode mandar ideias criativas para a mente consciente com mais facilidade. Então, quanto mais você vir o poder trabalhando em sua vida, mais fácil vai ser agir com fé na próxima vez.

Vai funcionar para você? Não dá para saber, a menos que você relaxe sua resistência e tenha fé de que vai.

Como o vento que leva um navio para o leste e outro para o oeste, a lei da autossugestão vai erguer ou puxar para baixo, de acordo com a maneira como você posiciona as velas do seu pensamento.

A lei da autossugestão, pela qual qualquer pessoa pode chegar a alturas de realização que desafiam a imaginação, é bem descrita no verso a seguir. Observe as palavras que foram enfatizadas e você vai captar o significado profundo que o poeta tinha em mente.

Se você *pensa* que está derrotado, você está,
Se você *pensa* que não ousa, você não ousa;
Se você gosta de vencer, mas *pensa* que não consegue,
É quase certo que não vai conseguir.

Se você *pensa* que vai perder, está perdido,
Porque lá fora no mundo descobrimos
Que o sucesso começa com a vontade do homem
Tudo está no *estado mental*.

Se você *pensa* que está superado, está,
Você tem que *pensar* alto para subir,
Você tem que estar *seguro de si* antes de
Poder ganhar um prêmio.

As batalhas da vida nem sempre vão
Para o homem mais forte ou mais rápido,
Mas, cedo ou tarde, o homem que vence
É o homem que *pensa* em poder!

COMENTÁRIO

Como foi apontado no início deste capítulo, a maneira como Napoleon Hill usa a palavra *fé* não tem nenhuma conexão religiosa. Porém, seria impossível Hill escrever este capítulo sem reconhecer o poder da fé religiosa. Portanto, nos dois parágrafos seguintes, quando Hill discute Jesus Cristo e Mahatma Gandhi para exemplificar o poder da fé, ele se refere à fé pessoal de ambos: a absoluta confiança em suas crenças exibida por Jesus e a total convicção e confiança de Gandhi em sua causa. Nesse sentido, eles exemplificam perfeitamente o impulso de pensamento misturado à fé.

Se você quer evidência do poder da fé, estude as realizações de homens e mulheres que a empregaram. No topo da lista está o Nazareno. A base do cristianismo é a fé, por mais que muita gente tenha pervertido ou interpretado mal o significado dessa grande força.

A soma e a substância dos ensinamentos e das realizações de Cristo que podem ter sido interpretadas como “milagres” não eram nada mais ou menos que fé. Se existem tais fenômenos chamados de “milagres”, eles são produzidos apenas pelo estado mental conhecido como fé.

Considere Mahatma Gandhi da Índia, um dos mais impressionantes exemplos das possibilidades da fé. Gandhi exibiu mais poder potencial que qualquer homem vivo em seu tempo. E ele tinha esse poder apesar de não desfrutar de nenhuma das ferramentas ortodoxas de poder, como dinheiro, navios de batalha, soldados e equipamentos de guerra. Gandhi não tinha dinheiro, não tinha casa, não tinha malas de roupas, mas tinha poder. Como obteve esse poder?

Ele o criou a partir de sua compreensão do princípio da fé e por meio de sua capacidade de transplantar essa fé para a mente de duzentos milhões de pessoas.

Gandhi realizou a impressionante façanha de influenciar duzentos milhões de mentes a se fundirem e se moverem em uníssono, como uma só mente.

Que outra força na terra, além da fé, seria capaz de tanto?

COMO UMA IDEIA CONSTRUIU UMA FORTUNA

COMENTÁRIO

Embora a história a seguir não seja exclusivamente sobre fé e não faça menção à autossugestão ou mente subconsciente, Napoleon Hill a incluiu neste ponto em todas as edições de *Quem pensa enriquece*. De fato, como diz Hill, essa história ilustra pelo menos seis dos treze princípios do sucesso. Mas a fé está no centro. Se a personagem central, Charles M. Schwab, não tivesse misturado sua “grande ideia” com uma fé inabalável e absoluta em que poderia colocá-la em prática, toda a história norte-americana dos negócios teria sido diferente.

O evento escolhido para essa ilustração aconteceu em 1900, quando a United States Steel Corporation era formada. Enquanto estiver lendo a história, tenha em mente os seguintes fatos fundamentais e vai entender como ideias foram convertidas em enormes fortunas.

Primeiro, a United States Steel Corporation nasceu na mente de Charles M. Schwab na forma de uma *ideia* que ele criou com sua *imaginação*. Segundo, ele misturou *fé* a essa ideia. Terceiro, ele formulou um *plano* para transportar sua ideia para a realidade física e financeira. Quarto, ele pôs seu plano em ação com seu famoso discurso no University Club. Quinto, ele se dedicou e seu plano com *persistência* e o amparou com *decisão* firme até ter sido totalmente realizado. Sexto, ele preparou o caminho para o sucesso com um *desejo ardente* por sucesso.

Se você é uma dessas pessoas que sempre se perguntaram como as grandes fortunas se acumularam, a história da criação da United States Steel Corporation será esclarecedora. Se você tem alguma dúvida de que uma pessoa pode *pensar e enriquecer*, essa história vai dissipar essa dúvida. Você pode ver claramente na história da United States Steel a aplicação de uma grande porção dos princípios descritos neste livro.

Essa impressionante descrição do poder de uma ideia foi contada de forma dramática por John Lowell no *New York World-Telegram* e é por cortesia dele que ela é agora aqui publicada.

COMENTÁRIO

Para que o leitor moderno aprecie plenamente a matéria de jornal a seguir, é apropriado fornecer aqui alguma informação sobre a história de alguns personagens.

Charles M. Schwab era o braço direito de Andrew Carnegie e presidente da Carnegie Steel Corporation.

Andrew Carnegie era um rico e poderoso barão do aço cuja empresa controlava 25% da produção de ferro e aço dos Estados Unidos.

J.P. Morgan era um rico e poderoso banqueiro de Wall Street cuja empresa havia financiado muitas das grandes indústrias norte-americanas no início do século 20.

Tudo que o leitor precisa saber sobre os outros homens mencionados na história é que, no começo do século 20, finanças, negócios e indústria eram dominados por

algumas centenas de homens, muitos dos quais haviam acumulado grandes fortunas por meio de alguma conexão com as ferrovias que haviam sido abertas no país. Essas pessoas eram bem conhecidas pelos leitores do *New York World-Telegram* por sua influência financeira.

E isso cria o cenário para o seguinte artigo de jornal, que não é só uma história fascinante sobre o poder da fé em uma ideia, mas também um exemplo maravilhoso do estilo de redação irreverente usado por muitos jornalistas daquela época.

UM BELO DISCURSO PÓS-JANTAR POR US\$ 1 BILHÃO

Quando, na noite de 12 de dezembro de 1900, cerca de oitenta representantes da nobreza financeira do país se reuniram no salão de banquetes do University Club na Quinta Avenida para homenagear um jovem do Oeste, nem meia dúzia dos convidados percebeu que testemunhava o mais significativo episódio da história industrial americana.

J. Edward Simmons e Charles Stewart Smith, com o peito cheio de gratidão pela exuberante hospitalidade com que foram recebidos por Charles M. Schwab durante uma visita recente a Pittsburgh, haviam organizado o jantar para apresentar o barão do aço de 38 anos para a sociedade banqueira do Leste. Mas não esperavam que ele pisoteasse a convenção. Eles o preveniram, na verdade, de que os peitos dentro das camisas engomadas de Nova York não reagiram bem à oratória e que, se ele não quisesse entediar os Stillman, Harriman e Vanderbilt, era melhor limitar-se a quinze ou vinte minutos de pompa e cortesia e parar por aí.

Até John Pierpont Morgan, sentado à direita de Schwab como convinha à sua honra imperial, pretendia agradecer a mesa de banquete com sua presença apenas brevemente. E, com relação à imprensa e ao público, o evento todo era tão pouco importante que não houve qualquer menção nas publicações do dia seguinte.

Assim, os dois anfitriões e seus distintos convidados comeram os habituais sete ou oito pratos. Houve pouca conversa, e a que houve foi contida. Poucos banqueiros e corretores conheciam Schwab, cuja carreira havia transbordado pelas margens do Monongahela, e ninguém o conhecia bem. Mas, antes de a noite acabar, eles – e Morgan, o Mestre do Dinheiro – seriam surpreendidos, e um bebê de US\$ 1 bilhão, a United States Steel Corporation, seria concebido.

Talvez seja um infortúnio para a história que nenhum registro do discurso de Charlie Schwab no jantar tenha sido feito.

É provável, porém, que tenha sido um discurso “doméstico”, sem atenção à gramática (porque as delicadezas da linguagem nunca despertaram o interesse de Schwab), cheio de epigramas e entremeado de humor. Mas, além disso, teve uma força e um efeito eletrizantes sobre os US\$ 5 bilhões de capital estimado representado pelos presentes. Terminado o discurso e com os convidados ainda sob seu encanto, embora Schwab tenha falado durante noventa minutos, Morgan levou o orador para perto de uma janela afastada, onde, com as pernas balançando em um assento alto e desconfortável, eles conversaram por mais uma hora.

A magia da personalidade de Schwab havia sido lançada com toda força, mas mais importante e duradouro foi o programa preciso e completo que ele havia exposto para o engrandecimento da Steel. Muitos outros homens haviam tentado convencer Morgan a criar um truste do aço semelhante aos padrões das combinações das indústrias de biscoito, arame e fios, açúcar, borracha, uísque, petróleo ou goma de mascar.

COMENTÁRIO

O dicionário *Random House College* define truste como “uma combinação ilegal de empresas comerciais ou indústrias na qual os produtos são controlados por um conselho central de membros, tornando, assim, impossível o controle de preços e destruindo a concorrência”.

Muitas das novas indústrias norte-americanas cresceram tão depressa que ainda nem eram lucrativas. Ficaram sobrecarregadas com dívidas enormes contraídas no esforço de elevar o capital para financiar sua rápida expansão e, ao mesmo tempo, se viram diante da necessidade de cortar custos e baixar os preços ou encerrar as atividades. A resposta para muitas foi se juntar a outras do ramo e formar o que era chamado de truste ou combinação.

Embora os trustes fossem ilegais desde a aprovação da Lei Sherman Antitruste em 1890, as empresas ainda tentavam encontrar meios de monopolizar seus setores, e, se esse esforço não era tecnicamente truste, era algo muito próximo.

A necessidade dos proprietários da grande companhia que montavam esses trustes era levantar capital para comprar as diversas companhias menores que teriam que adquirir para dominar efetivamente um setor. J.P. Morgan era o banqueiro que financiava muitas dessas aquisições.

John W. Gates, o jogador, havia insistido nisso, mas Morgan não confiava nele. Os rapazes Moore, Bill e Jim, corretores de ações de Chicago que haviam montado um truste incendiário e uma corporação explosiva, tentaram e falharam. Elbert H. Gary, o advogado santarrão do país, quis promover a operação, mas não era grande o bastante para ser impressionante. Até a eloquência de Schwab levar J.P. Morgan à altura de onde ele poderia visualizar os sólidos resultados da mais arrojada aquisição financeira jamais concebida, o projeto era visto como um sonho delirante de malucos atrás de dinheiro fácil.

O magnetismo financeiro que uma geração atrás havia começado a atrair milhares de empresas pequenas, às vezes dirigidas de maneira ineficiente, na direção de grandes combinações que esmagavam a concorrência tinha se tornado operativo no mundo do aço por meio dos expedientes do jovial pirata empresarial John W. Gates. Gates já tinha formado a American Steel and Wire Company a partir de uma cadeia de pequenos negócios e, com Morgan, havia criado a Federal Steel Company.

Mas, comparado ao gigantesco truste vertical de Andrew Carnegie, um truste que pertencia e era operado por 53 sócios, essas outras combinações eram insignificantes. Eles podiam se associar como quisessem, mas nem todos juntos conseguiriam causar sequer um arranhão na organização de Carnegie, e Morgan sabia disso. O velho escocês excêntrico também sabia disso.

COMENTÁRIO

Andrew Carnegie nasceu na Escócia e foi para os Estados Unidos ainda menino. Fez o primeiro movimento para integrar o grupo de elite dos empresários norte-americanos quando se demitiu do emprego de mensageiro em um moinho de algodão, onde ganhava US\$ 1,20 por semana, e conseguiu outro emprego como mensageiro do telégrafo. Logo aprendeu a operar um aparelho de telégrafo e foi contratado como telegrafista pessoal e secretário do chefe da Pennsylvania Railroad. Não demorou muito até ele progredir e chegar ao cargo de superintendente da divisão de Pittsburgh, o que, por sua vez, o colocou em condições de se tornar um investidor no início da Pullman Company, que se tornou a principal fabricante de vagões ferroviários. O investimento de Carnegie na Pullman e alguns empreendimentos imobiliários bem-sucedidos deram a ele o capital para começar um negócio sozinho.

No fim da guerra civil, Carnegie deixou as ferrovias e fundou uma empresa que construía pontes de ferro para companhias ferroviárias. Da construção de pontes de ferro foi um pulo para fundar a própria siderúrgica, que o levou a adquirir o controle sobre outras siderúrgicas, depois campos de carvão para abastecer suas fundições, depois barcos de minério e ferrovias para transportar minério e carvão. Por causa da integração vertical de Carnegie e seu uso dos métodos de produção mais atualizados, ele conseguiu vender aço de alta qualidade pelo menor preço. Ele conseguiu baixar o preço do aço de US\$ 140 para US\$ 20 a tonelada. Em 1899, a Carnegie Steel Company controlava cerca de 25% da produção de ferro e aço dos Estados Unidos.

Os produtores menores de aço não conseguiam concorrer com Carnegie, por isso foram pedir ajuda a J.P. Morgan. Ele providenciou o financiamento, e se estabeleceu uma aliança de grande alcance das companhias do setor de fabricação de produtos de aço. Parte do acordo era que elas não comprariam aço de Carnegie.

Andrew Carnegie não se deixaria expulsar dos negócios por um conjunto de empresas pequenas. Ele anunciou que compraria ou construiria fábricas para produzir bens acabados feitos de aço.

Da magnífica altura do Castelo de Skibo ele tinha visto, primeiro com humor e depois com ressentimento, as tentativas das pequenas empresas de Morgan de tirá-lo dos negócios. Quando as tentativas se tornaram muito ousadas, a disposição de Carnegie se traduziu em raiva e retaliação. Ele decidiu duplicar cada usina que pertencia aos rivais. Até então, ele não se interessava por arame, canos, aros ou lâminas. Em vez disso, se contentava em vender aço para essas companhias e deixá-las trabalhar para dar a forma que quisessem. Agora, com Schwab como chefe e assessor capaz, ele planejava botar os inimigos contra a parede.

E foi assim que Morgan viu no discurso de Charles M. Schwab a resposta para seu problema de combinação. Um truste sem Carnegie – o gigante do ramo – não seria truste de jeito nenhum, e sim um pudim de ameixas, como disse um escritor, sem as ameixas.

O discurso de Schwab na noite de 12 de dezembro de 1900 sem dúvida transmitiu a inferência, embora não a garantia, de que o vasto empreendimento de Carnegie podia ser levado para o conglomerado de Morgan. Ele falou do futuro mundial do aço, da reorganização para a eficiência, da especialização, da liquidação de usinas malsucedidas e da concentração de esforço nas

propriedades prósperas, da economia no transporte de minério, da economia nos departamentos administrativo e geral, da conquista de mercados estrangeiros.

Mais que isso, ele disse aos bucaneiros presentes onde estavam os erros de sua habitual pirataria. Seus propósitos, ele inferiu, haviam sido criar monopólios, elevar preços e arrecadar altos dividendos pelo privilégio. Schwab condenou o sistema à sua maneira mais franca. A miopia dessa política, disse aos ouvintes, estava no fato de restringir o mercado em uma era quando tudo clamava por expansão. Barateando o custo do aço, ele argumentou, um mercado em constante expansão seria criado, mais utilidades para o aço seriam sugeridas, e uma boa fatia do comércio mundial poderia ser conquistada. Na verdade, embora não soubesse disso, Schwab era um apóstolo da moderna produção de massa.

COMENTÁRIO

Para J. P. Morgan, toda a conversa de Schwab sobre economia de escala e mercados em expansão significou uma só coisa. Até aquela noite, presumia-se que Andrew Carnegie continuaria construindo as próprias fábricas para competir com os trustes de aço que Morgan havia ajudado a criar. Morgan sabia que Carnegie precisaria de um enorme capital para isso e também sabia que Carnegie sempre havia sido veementemente contrário a levantar capital pela venda de ações de sua companhia.

O que Schwab parecia estar insinuando era que, em vez de ir a Wall Street buscar o dinheiro necessário para combater os trustes, Carnegie poderia estar interessado em vender sua empresa.

E assim o jantar do University Club chegou ao fim. Morgan foi para casa e pensou nas previsões róseas de Schwab. Schwab voltou a Pittsburgh para comandar o setor de aço da “Wee Andra Carnegie”, enquanto Gary e os demais voltaram suas cotações de ações, matando tempo à espera do próximo passo.

Não tiveram que esperar muito. Morgan levou cerca de uma semana para digerir o banquete de argumentos servido por Schwab. Quando teve certeza de que nenhuma indigestão financeira ocorreria, mandou chamar Schwab – e descobriu que o jovem era bem recatado. Carnegie, Schwab indicou, poderia não gostar de saber que o confiável presidente de sua companhia andava flertando com o Imperador de Wall Street, a rua que Carnegie estava decidido a nunca percorrer. Então John W. Gates, o intermediário, sugeriu que, se Schwab “por acaso” estivesse no Bellevue Hotel, na Filadélfia, J.P. Morgan também poderia estar lá “por acaso”. Porém, quando Schwab chegou, Morgan estava inconvenientemente doente em sua casa em Nova York; assim, por convite persistente do homem mais velho, Schwab foi a Nova York e apresentou-se à porta da biblioteca do financista.

Alguns historiadores econômicos professaram a crença de que, desde o início até o fim da trama, o palco foi preparado por Andrew Carnegie – o jantar para Schwab, o famoso discurso, a reunião na noite de domingo entre Schwab e o Rei do Dinheiro foram eventos arranjados pelo astuto escocês. A verdade é exatamente o contrário. Quando Schwab foi chamado para fechar o acordo, ele nem sabia se o “chefinho”, como Andrew era chamado, sequer ouviria uma oferta pela empresa, especialmente de um grupo de homens que considerava longe de serem santos. Mas Schwab levou à reunião com Morgan seis folhas de próprio punho, em caligrafia elegante, com números que, para ele,

representavam o valor físico e a capacidade de ganho potencial de cada companhia de aço que ele via como uma estrela essencial no novo firmamento do metal.

Quatro homens passaram a noite toda examinando aqueles números. O chefe, é claro, era Morgan, firme em sua crença no direito divino do dinheiro. Com ele estava seu sócio aristocrata, Robert Bacon, um estudioso e um cavalheiro. O terceiro era John W. Gates, de quem Morgan desdenhava por ser um jogador e a quem usava como instrumento. O quarto homem era Schwab, que sabia mais sobre o processo de produzir e vender aço do que qualquer grupo de homens vivos então. Durante a reunião, os números do homem de Pittsburgh nunca foram questionados. Se ele dizia que uma companhia valia tanto, ela valia exatamente isso e não mais. Ele também insistiu em incluir na combinação apenas as empresas por ele identificadas. Havia concebido uma corporação na qual não haveria duplicação, nem mesmo para satisfazer a ganância de amigos que queriam descarregar suas empresas sobre os ombros largos de Morgan.

Quando o dia amanheceu, Morgan levantou-se e endireitou as costas. Restava apenas uma questão.

“Você acha que consegue convencer Andrew Carnegie a vender?”, ele perguntou.

“Posso tentar”, disse Schwab.

“Se conseguir convencê-lo a vender, eu assumo o assunto”, declarou Morgan.

Até aí, tudo bem. Mas Carnegie venderia? Quanto pediria? (Schwab pensava em uns US\$ 320 milhões.) Como aceitaria receber? Ações comuns ou preferenciais? Títulos? Dinheiro? Ninguém poderia levantar um terço de bilhão de dólares em dinheiro.

Houve um jogo de golfe em janeiro no charco gelado dos campos de St. Andrews em Westchester, com Andrew entrouxado em suéteres para se proteger do frio e Charlie falando com eloquência, como sempre, para se manter animado. Mas ninguém falou de negócios até a dupla se sentar no calor aconchegante do chalé de Carnegie perto dali. Então, com o mesmo poder de persuasão que havia hipnotizado oitenta milionários no University Club, Schwab derramou as promessas cintilantes de aposentadoria com conforto, de milhões incontáveis para satisfazer os caprichos sociais do velho. Carnegie cedeu, anotou um valor em um pedaço de papel, entregou-o a Schwab e disse: “Muito bem, vendemos por essa quantia”.

O número era aproximadamente US\$ 400 milhões e resultou dos US\$ 320 milhões mencionados por Schwab como valor básico, aos quais foram acrescidos US\$ 80 milhões para representar o capital aumentado durante os dois anos anteriores.

Mais tarde, no convés de um transatlântico, o escocês disse a Morgan com tom triste: “Queria ter pedido mais US\$ 100 milhões”.

“Se tivesse pedido, teria recebido”, Morgan respondeu em tom jovial.

Houve comoção, é claro. Um correspondente britânico reportou que o mundo estrangeiro do aço estava “chocado” com a gigantesca combinação. O presidente Hadley, de Yale, declarou que, a menos que os trustes fossem regulamentados, o país poderia contar com um “imperador em Washington nos próximos 25 anos”. Mas o capaz manipulador de ações, Keene, dedicou-se ao trabalho de empurrar as novas ações para o público com tanto vigor que todo o excesso – estimado por alguns em US\$ 600 milhões – foi absorvido em um piscar de olhos. Carnegie teve seus milhões, o consórcio de Morgan ficou com US\$ 62 milhões por todo seu “trabalho”, e todos os “rapazes”, de Gates a Gary, receberam seus milhões.

COMENTÁRIO

Charles M. Schwab, de 38 anos, também teve sua recompensa. Ele foi nomeado presidente da nova corporação, a United States Steel, e permaneceu no controle até 1930. Quando deixou a U.S. Steel, Schwab fundou a gigantesca Bethlehem Steel Corporation, da qual também se tornou presidente.

A RIQUEZA COMEÇA COM O PENSAMENTO

A história dramática da grande transação que você acabou de ler é uma ilustração perfeita do método pelo qual o desejo pode ser transmutado em seu equivalente físico!

Aquela organização gigantesca foi criada na mente de um homem. O plano que proporcionou à organização as usinas de aço que garantiram sua estabilidade financeira foi criado na mente do mesmo homem. Sua fé, seu desejo, sua imaginação, sua persistência foram os verdadeiros ingredientes da United States Steel. As usinas de aço e o equipamento adquirido pela corporação depois de ela ter passado a existir legalmente foram incidentais. Porém, uma análise cuidadosa revela que o valor calculado pelas propriedades adquiridas pela corporação aumentou em estimados US\$ 600 milhões [aproximadamente US\$ 12 bilhões atuais]. O aumento no valor dos ativos pode ser atribuído à mera transação que os consolidou sob uma só administração.

Em outras palavras, a ideia de Charles M. Schwab, mais a fé com que ele a transmitiu à mente de J.P. Morgan e dos outros, foi comercializada por um lucro de aproximadamente US\$ 600 milhões. Não é uma soma insignificante por uma única ideia!

A United States Steel Corporation prosperou e se tornou uma das mais ricas e poderosas corporações dos Estados Unidos, empregando milhares de pessoas, desenvolvendo novos usos para o aço e abrindo novos mercados, provando, assim, que os US\$ 600 milhões de lucro produzidos pela ideia de Schwab foram merecidos.

A riqueza começa na força de pensamento.

O montante é limitado apenas pela pessoa em cuja mente o pensamento é posto em movimento. A fé remove limitações! Lembre-se disso quando estiver pronto para negociar com a vida seu preço por ter trilhado esse caminho.

COMENTÁRIO

Nos anos seguintes à publicação do artigo no *New York World-Telegram*, a história bem contada de negociações se tornou um gênero próprio no ramo editorial. Há *best-sellers* e biografias escritos por líderes empresariais de todos os setores e sobre eles. Os editores desta edição sugerem veementemente que você dê uma olhada em alguns desses livros. Podem ser divertidos e inspiradores, e neles você vai poder ver exemplos dos princípios de sucesso de Hill em ação no mundo real. E os melhores não são só divertidos e inspiradores, mas também são repletos de ideias e técnicas que você pode adaptar e usar.

Existem literalmente *best-sellers* demais entre os quais escolher para compor uma lista de “melhores” e incluir aqui. Qualquer escolha desse tipo que os editores pudessem fazer não seria necessariamente dos melhores, mas dos que mais refletem os interesses da pessoa fazendo as escolhas. Porém, há dois livros que os editores recomendam e que não são de ou sobre um único indivíduo ou setor. Esses livros são *In Search of Excellence*, de Tom Peters, e *Breakthroughs!*, de P. R. Nayak e John M. Ketteringham. Cada um deles lida com um amplo espectro de áreas, e dentro de cada área eles escolhem certas companhias e indivíduos para analisar.

Ambos foram publicados no começo da onda de livros sobre negócios na década de 1980, mas há alguns outros depois deles que transmitem melhor a importância da fé em uma boa ideia. *In Search of Excellence*, escolhido por um painel de especialistas como o livro mais influente dos últimos vinte anos, é um *best-seller* campeão e provavelmente será impresso por anos. *Breakthroughs!* pode ser mais difícil de encontrar, mas vale a pena procurar.

UM DESISTENTE NUNCA VENCE,
E UM VENCEDOR NUNCA DESISTE

CAPÍTULO 5

AUTOSSUGESTÃO

O MEIO DE INFLUENCIAR A MENTE SUBCONSCIENTE

O terceiro passo rumo à riqueza



Autossugestão é um termo que se aplica a todas as sugestões e todos os estímulos autoadministrados que chegam à mente pelos cinco sentidos. Posto de outra forma, autossugestão é sugestionar a si mesmo. É o jeito de estabelecer comunicação entre aquela parte da mente onde acontecem os pensamentos conscientes e a outra que serve de lugar de ação para a mente subconsciente.

Por meio dos pensamentos dominantes que você permite que permaneçam em sua mente consciente (não importa se esses pensamentos são negativos ou positivos), o princípio da autossugestão chega à mente subconsciente e a influencia com esses pensamentos.

A natureza moldou o ser humano de forma que, por intermédio dos cinco sentidos, possamos ter controle sobre o material que chega à nossa mente subconsciente. Porém, isso não significa que sempre exercemos esse controle. Na grande maioria dos casos, não o exercitamos, o que explica por que tanta gente passa a vida na pobreza.

Lembre-se do que eu disse sobre sua mente subconsciente parecer um jardim fértil no qual a erva daninha cresce, se não forem plantadas as sementes de safras mais desejáveis. A autossugestão é como você pode alimentar seus pensamentos criativos ou subconscientes, ou pode, ao negligenciá-los, permitir

que pensamentos de natureza destrutiva encontrem o caminho para o rico jardim da mente.

COMENTÁRIO

Numerosos estudos e experimentos psicológicos com hipnoterapia validaram o conceito de Napoleon Hill de que a mente subconsciente de uma pessoa retém tudo que essa pessoa experimentou. Estudos também sustentam a teoria de que o subconsciente não julga, não filtra ou interpreta, simplesmente processa a informação literalmente e a armazena. Para os leitores que possam ter dúvidas sobre o subconsciente ou a respeito de os pensamentos armazenados abaixo do nível da consciência poderem exercer influência suficiente para afetar atitude e comportamento, a explicação a seguir deve aliviar tais dúvidas.

Não há dúvida sobre a existência de condições conhecidas pelos nomes psicológicos de *fixação*, *fobia* e *comportamento compulsivo*. Essas condições ocorrem quando uma criança aprendeu alguma coisa de um jeito tão dramático que o conhecimento se planta com firmeza em seu subconsciente. Então, mesmo quando a criança se torna um adulto e a mente consciente aprende a compreender a informação de um ponto de vista maduro, como o aprendizado da experiência na infância foi muito poderoso, o subconsciente ainda retém a compreensão infantil da informação. O resultado é uma fixação, fobia ou comportamento compulsivo que provoca uma resposta enraizada na infância, que não faz sentido lógico para a mente consciente do adulto. Isso porque ela não vem do consciente. Vem da crença subconsciente, que foi tão carregada de emoção que atropela a mente consciente lógica do adulto.

A teoria de Hill se baseia exatamente nos mesmos princípios psicológicos. Os pensamentos permanecem armazenados no subconsciente, permanecem exatamente como eram quando foram armazenados e, quanto mais carregados de emoções tenham sido ao serem armazenados, mais influência exercem sobre atitude e comportamento. É esse aspecto do subconsciente que vai permitir que você use a autossugestão como uma ferramenta para armazenar pensamentos positivos que vão ajudar na aquisição do sucesso que você deseja.

VEJA E SINTA DINHEIRO EM SUAS MÃOS

No último dos seis passos descritos no Capítulo 3, sobre desejo, você foi instruído a ler em voz alta duas vezes por dia a declaração escrita de seu desejo por dinheiro. Também foi orientado a se ver e sentir já de posse do dinheiro.

Ao seguir essas instruções, você comunica o objeto de seu desejo diretamente ao seu subconsciente em um espírito de fé absoluta. Pela repetição desse procedimento, você vai criar hábitos de pensamento que reforçam seus esforços para transmutar o desejo em seu equivalente monetário.

Leia esses passos novamente com muito cuidado antes de ir adiante.

1. Fixe em sua mente a quantidade exata de dinheiro que deseja. Não é suficiente dizer apenas “eu quero muito dinheiro”. Defina o valor.
2. Determine exatamente o que você pretende dar em troca do dinheiro que deseja. (Não existe uma realidade do tipo “algo a troco de nada”.)
3. Estabeleça uma data definida para quando pretende ter o dinheiro que deseja.
4. Crie um plano definido para realizar seu desejo e comece imediatamente, esteja você pronto ou não para pôr esse plano em prática.
5. Agora anote tudo. Escreva uma declaração clara e concisa da quantidade de dinheiro que pretende adquirir, estabeleça a data limite para a aquisição, declare o que pretende dar em troca do dinheiro e descreva claramente o plano por intermédio do qual pretende acumular a quantia.
6. Leia em voz alta duas vezes por dia a declaração que escreveu. Leia uma vez pouco antes de dormir e outra de manhã, depois de se levantar. Enquanto lê, veja, sinta e acredite que o dinheiro já é seu.

Lembre-se, quando ler em voz alta a declaração do seu desejo (por meio da qual você vai desenvolver uma “consciência do dinheiro”), que a mera leitura das palavras não tem nenhum efeito – a menos que você acrescente a elas emoção ou sentimento. Seu subconsciente reconhece e age de acordo apenas com pensamentos bem misturados com emoção ou sentimento.

Esse é um fato importante o suficiente para ser repetido em praticamente todos os capítulos. A falta de compreensão desse fato é a principal razão pela qual a maioria das pessoas que tentam aplicar o princípio da autossugestão não chega a resultados desejáveis.

Palavras simples e sem emoção não influenciam a mente subconsciente. Você não terá resultados apreciáveis até aprender a alcançar seu subconsciente

com pensamentos ou palavras que tenham sido carregados de emoção com crença.

Não se deixe desanimar se não puder controlar e direcionar suas emoções na primeira tentativa. Lembre-se, não existe a possibilidade de ter alguma coisa sem dar nada em troca. Você não consegue trapacear, mesmo que queira. O preço da capacidade de influenciar seu subconsciente é a persistência em aplicar os princípios aqui descritos. Você não pode desenvolver a habilidade desejada por um preço inferior. Você, e só você, deve decidir se a recompensa (a consciência do dinheiro) vale ou não o preço que deve pagar por ela com esforço.

Sua capacidade de usar o princípio de autossugestão vai depender em grande parte da sua capacidade de se concentrar em um determinado desejo até esse desejo se tornar uma obsessão ardente.

COMO FORTALECER SEUS PODERES DE CONCENTRAÇÃO

Quando começar a pôr em prática as instruções dos seis passos, você precisará usar o princípio da concentração. Seguem as instruções para o uso eficiente da concentração.

Quando você começa o primeiro dos seis passos – “fixar em sua mente a quantidade exata de dinheiro que deseja” –, feche os olhos e mantenha os pensamentos no montante de dinheiro até poder ver a aparência física do dinheiro. Faça isso ao menos uma vez por dia. Quando fizer esses exercícios, siga as instruções dadas no Capítulo 4, sobre fé, e veja-se de fato de posse do dinheiro.

Um fato muito importante: a mente subconsciente aceita todas as ordens dadas a ela em uma disposição de fé absoluta e age de acordo com essas ordens. Mas geralmente as ordens precisam ser apresentadas muitas e muitas vezes (afirmação positiva repetida) antes de serem interpretadas pela mente subconsciente. Por causa disso, você pode considerar a possibilidade de usar um “truque” perfeitamente legítimo com a mente subconsciente. Faça-a acreditar (porque você acredita) que precisa ter o montante de dinheiro que está visualizando. Faça-a acreditar que esse dinheiro já está esperando por você,

de forma que a mente subconsciente tenha que lhe entregar planos práticos para adquirir o dinheiro que é seu.

Entregue esse pensamento à sua imaginação e veja o que sua imaginação, ou vontade, faz para criar planos práticos para acumular dinheiro por meio da transmutação do seu desejo.

Não espere um plano definido pelo qual você possa trocar serviços ou mercadoria pelo dinheiro que está visualizando. Comece agora a se ver de posse do dinheiro, exigindo e esperando que sua mente subconsciente entregue os planos de que você precisa. Esteja alerta para esses planos e, quando aparecerem, ponha-os em ação imediatamente. Quando aparecerem, os planos provavelmente vão “lampejar” em sua mente na forma de uma inspiração ou intuição (da inteligência infinita). Trate-os com respeito e entre em ação de acordo com eles assim que os receber.

No quarto dos seis passos, você foi instruído a “criar um plano definido para realizar seu desejo e a começar imediatamente a pôr esse plano em ação”. Faça a mesma coisa aqui. Feche os olhos e crie em sua mente uma imagem vívida de você seguindo as instruções. Não confie na “razão” quando criar seu plano para acumular dinheiro pela transmutação do desejo. Sua faculdade de raciocínio pode ser preguiçosa, e, se você depender inteiramente dela, pode se decepcionar.

Quando visualizar o dinheiro que pretende acumular, veja-se prestando o serviço ou entregando a mercadoria que pretende dar em troca desse dinheiro. Isso é importante!

COMENTÁRIO

O princípio básico subjacente à autossugestão está intimamente relacionado à auto-hipnose, e as duas técnicas desempenharam um papel importante no desenvolvimento da psicoterapia moderna. Embora os três conceitos – autossugestão, hipnose e psicoterapia – tenham tido que superar o ceticismo público inicial, a autossugestão e o hipnotismo infelizmente foram prejudicados por eventos que postergaram ainda mais sua aceitação.

A hipnose fez parte das terapias utilizadas pelos grandes nomes no desenvolvimento da psiquiatria, incluindo Sigmund Freud, Carl Jung e William James.

Caiu em desuso como método terapêutico quando mágicos começaram a usar a técnica no palco em suas apresentações. As pessoas tinham dificuldade para levar a sério um método usado em teatros e boates para induzir membros da plateia a fazer coisas ridículas pelo efeito cômico.

A autossugestão encontrou um problema semelhante. O psiquiatra francês Emile Coué foi um dos primeiros e o mais conhecido defensor da autossugestão. Contemporâneo de Sigmund Freud, Coué mantinha uma clínica que tratava pacientes com diagnósticos de doenças psicossomáticas (indivíduos que se convenciam de que estavam doentes e até exibiam sintomas, mas não tinham realmente uma doença). Coué tratava seus pacientes com uma técnica de autossugestão que envolvia a repetição de declarações que ele chamava de afirmações positivas.

Coué criou uma frase geral, inespecífica, que fornecia ao subconsciente uma instrução positiva, mas era aberta o bastante para não informar o subconsciente como segui-la. A afirmação positiva era “Todo dia, em todos os sentidos, estou cada vez melhor”, e ele orientava seus pacientes a repetir a frase várias vezes por dia. Os pacientes melhoraram tão depressa e de forma drástica que o método se tornou assunto nos círculos médicos e científicos, e o uso da frase tornou-se praticamente um movimento na Europa.

A notícia sobre o sucesso que Coué obtinha com seu método se espalhou pelos Estados Unidos, e logo ele foi contratado para fazer uma turnê de palestras. Em um de seus primeiros compromissos nessa turnê, um repórter cético fez uma piada sobre a técnica, chamando-a de “Hells bells, I’m well” (em tradução livre, “sinos do inferno, eu estou bem”). A piada acompanhou Coué em todas as palestras, e a cobertura da imprensa foi tão negativa que ele cancelou a turnê e voltou para sua clínica na Europa.

Cientistas e terapeutas sérios continuaram trabalhando com autossugestão, mas, como havia acontecido quando mágicos lançaram dúvida sobre a eficiência da hipnose, o método de afirmação positiva de Coué perdeu a credibilidade do público em geral. Foi necessária a abertura da última parte do século 20 para que as técnicas de hipnose e autossugestão reconquistassem a aceitação geral.

Hoje, se você acessar a internet, existem mais de 40 mil *links* sobre afirmações positivas, e foram escritos muitos *best-sellers* sobre o assunto. Praticamente todos os jornais, revistas e programas de notícias na televisão divulgam de forma regular histórias sobre o papel crucial que a mente desempenha no crescimento e na realização pessoal. Técnicas baseadas em autossugestão deram origem a incontáveis livros de sucesso, audiolivros e programas de vídeo, e toda semana milhares de pessoas participam de seminários, palestras e retiros para serem inspirados por oradores motivacionais ou líderes espirituais e aprender técnicas que vão ajudar a alcançar o sucesso – quase tudo baseado nos princípios básicos que Napoleon Hill defende neste livro.

Quando Hill instrui o leitor a “fechar os olhos e manter os pensamentos no montante de dinheiro até poder realmente ver a aparência física do dinheiro”, ele, na verdade, está descrevendo a técnica de autossugestão mais ensinada por especialistas motivacionais contemporâneos. Hoje ela é chamada de visualização criativa e é usada regularmente por alguns dos mais bem-sucedidos treinadores de atletas olímpicos e times esportivos profissionais, é usada pela NASA no treinamento de astronautas, e profissionais da medicina a utilizam de várias maneiras, inclusive ensinando-a aos pacientes que precisam melhorar seu sistema imunológico.

Usar a visualização com eficiência é muito mais do que simplesmente sonhar acordado com alguma coisa que você gostaria de ter ou com um objetivo que gostaria de alcançar. Visualização é uma técnica específica que envolve o uso da imaginação, criatividade, imagens *vívidas* e afirmações, tudo focado na criação de alguma coisa que você quer manifestar na realidade. Napoleon Hill identificou a prática da visualização e escreveu sobre ela em 1928, em seu primeiro *best-seller*, *Law of Success* (lançado no Brasil pela Citadel como *O manuscrito original – As leis do triunfo e do sucesso de Napoleon Hill*). Desde então, muitos outros psicólogos, profissionais da área médica, oradores motivacionais e autores desenvolveram sistemas baseados nos mesmos princípios.

Maxwell Maltz, famoso cirurgião plástico, descobriu que frequentemente a mudança da percepção interna era tão importante para seus pacientes quanto a mudança da aparência externa. O inovador *best-seller* de Maltz, *Psicocibernética*, conta com a visualização como um meio de elevar a autoestima e melhorar uma grande gama de capacidades. O Método Silva, outra variação da visualização, começou a ser ensinado a milhões de pessoas por treinadores Silva certificados que comandam seminários por todo o país. O *best-seller* de José Silva, *The Silva Mind Control Method*, também vendeu muitos milhões de cópias.

Em 1978, cinquenta anos depois de Napoleon Hill escrever sobre visualização em *Law of Success* (lançado no Brasil pela Citadel como *O manuscrito original – As leis do triunfo e do sucesso de Napoleon Hill*), Shakti Gawain publicou o fenomenal *best-seller* *Visualização criativa*, e Adelaide Bry publicou *Visualization: Directing the Movies of Your Mind*. Mais ou menos na mesma época, O. Carl Simon, um oncologista, concluiu que pacientes com câncer que usavam a visualização em conjunto com tratamentos de quimioterapia tinham uma melhora acentuada em comparação àqueles que não usavam. Seu *best-seller*, *Getting Well Again*, causou um profundo impacto e foi seguido por livros de outros médicos respeitados, como *Love, Medicine, and Miracles*, de Bernie Segal, e *Superimmunity*, de Paul Persal. Outros *best-sellers* de John Sarno, Deepak Chopra e Andrew Weil fizeram o que um dia foi chamado de medicina alternativa tornar-se hoje parte da prática médica comum.

ESTIMULE SEU SUBCONSCIENTE

As instruções dadas anteriormente para os passos necessários em seu desejo por dinheiro serão agora resumidas e fundidas com os princípios cobertos por este capítulo, como segue:

1. Vá para algum lugar tranquilo onde não será perturbado ou interrompido. Feche os olhos e repita em voz alta (de forma que possa ouvir as próprias palavras) a declaração escrita do montante de dinheiro que pretende acumular. Seja específico sobre o tempo limite para acumular o valor e faça uma descrição do serviço ou da mercadoria que pretende dar em troca do dinheiro. Enquanto segue essas instruções, veja-se já de posse do dinheiro.

Por exemplo, suponha que pretenda acumular US\$ 50 mil até o 1º de janeiro, daqui a cinco anos, e que pretenda prestar serviços em troca do dinheiro. A declaração escrita do seu objetivo deve ser parecida com esta:

No dia 1º de janeiro de _____, terei em meu poder US\$ 50 mil, que chegarão até mim em várias quantias de tempos em tempos nesse ínterim.

Em troca desse dinheiro, prestarei o serviço mais eficiente de que sou capaz. Entregarei a maior quantidade possível e a melhor qualidade possível de serviço como vendedor de _____ (descreva o serviço ou a mercadoria que pretende vender).

Acredito que terei esse dinheiro em meu poder. Minha fé é tão forte que posso ver esse dinheiro diante dos meus olhos. Posso tocá-lo com minhas mãos. Ele agora espera ser transferido para mim no tempo e na proporção em que presto o serviço que darei em troca. Estou esperando um plano para ter esse dinheiro e vou seguir esse plano quando ele for recebido.

2. Repita esse programa à noite e de manhã até você poder ver (na sua imaginação) o dinheiro que pretende acumular.
3. Coloque uma cópia escrita da sua declaração onde puder vê-la à noite e de manhã e leia antes de ir se deitar e ao se levantar, até memorizá-la.

COMENTÁRIO

A seguir outra sugestão, adaptada de *O manuscrito original – As leis do triunfo e do sucesso de Napoleon Hill* e também presente em *Keys to Success*, de Napoleon Hill:

Cerque-se de livros, fotos, lemas e outros artefatos sugestivos. Escolha coisas que simbolizam e reforçam a realização e a autossuficiência. Adicione elementos constantemente à sua coleção e mova as coisas para lugares novos, onde possa vê-las sob uma luz diferente e em associação com coisas diferentes.

Tive uma amiga que era corretora de imóveis e mantinha seu certificado do Million Dollar Club sobre a mesa para se lembrar do que era capaz. Um dia ela o pegou para limpar e colocou em cima de um jornal. Quando o pegou de novo, viu no jornal um artigo sobre o novo treinador de futebol contratado pela universidade. Adivinhe quem comprou a casa que ela estava se esforçando para vender?

Quando seguir essas instruções, lembre-se de que você está aplicando o princípio da autossugestão com o objetivo de dar ordens à sua mente subconsciente. Lembre-se também de que seu subconsciente vai agir com base nas instruções que forem carregadas de emoção e entregues a ele com “sentimento”. A fé é a mais forte e a mais produtiva das emoções.

Essas instruções podem de início parecer abstratas. Não se deixe incomodar por isso. Siga as instruções, por mais que possam parecer abstratas ou impraticáveis. Se você fizer tudo conforme foi instruído, em espírito e em ações, logo chegará o tempo em que um universo de poder inteiramente novo se descortinará para você.

Ceticismo em relação a todas as novas ideias é característico de todos os seres humanos. Se você seguir as instruções, seu ceticismo logo será substituído por crença. E a crença se cristalizará em fé absoluta.

Muitos filósofos afirmaram que o homem é senhor de seu destino na terra, mas a maioria deixou de dizer por que ele é o senhor. O motivo pelo qual o homem pode se tornar senhor de si mesmo e de seu ambiente é que ele tem o poder de influenciar o próprio subconsciente.

A transmutação de desejo em dinheiro acontece por meio da autossugestão. Esse é o princípio pelo qual você pode alcançar e influenciar a mente subconsciente. Os outros princípios são simplesmente ferramentas com as quais aplicar a autossugestão. Mantenha isso em mente e você terá consciência o tempo todo do importante papel que o princípio da autossugestão

desempenha em seus esforços para acumular dinheiro por meio dos métodos descritos neste livro.

Depois de ter lido este livro inteiro, volte a este capítulo e siga, em espírito e ações, esta instrução: leia o capítulo inteiro em voz alta uma vez todas as noites, até se convencer completamente de que o princípio da autossugestão é sólido e vai realizar para você tudo que a ele é atribuído. Enquanto ler, sublinhe com um lápis todas as frases que o impressionarem.

Siga a instrução ao pé da letra, e ela abrirá o caminho para uma completa compreensão e total domínio dos princípios do sucesso.

CADA ADVERSIDADE,
CADA FRACASSO
E CADA MÁGOA
TRAZ JUNTO A
SEMENTE DE UM
BENEFÍCIO EQUIVALENTE
OU MAIOR.

CAPÍTULO 6

CONHECIMENTO ESPECIALIZADO

EXPERIÊNCIAS PESSOAIS OU OBSERVAÇÕES

O quarto passo rumo à riqueza



há dois tipos de conhecimento. Um é geral, o outro é especializado. Conhecimento geral, por maior que possa ser em quantidade ou variedade, tem pouca utilidade para o acúmulo de dinheiro. As faculdades das grandes universidades têm praticamente toda forma de conhecimento geral conhecido pela civilização. A maioria dos professores tem pouco dinheiro. Eles se especializam em ensinar conhecimento, mas não se especializam na organização ou no uso do conhecimento.

Conhecimento não atrai dinheiro, a menos que seja organizado e dirigido por intermédio de planos práticos para o objetivo específico de acumular dinheiro. A falta de compreensão desse fato tem sido fonte de confusão para milhões de pessoas que acreditam falsamente que “conhecimento é poder”. Não é nada disso! Conhecimento só é poder potencial. Só se torna poder quando e se organizado em planos definidos de ação e direcionado para um fim definido.

O elo perdido em todos os sistemas de educação é que as instituições educacionais falham em ensinar aos alunos como organizar e usar o conhecimento depois de o terem adquirido.

Muita gente cometeu o erro de presumir que, por ter pouca escolaridade, Henry Ford não era um homem educado. Aqueles que cometeram esse erro não entendem o verdadeiro significado da palavra educado. Essa palavra é

derivada do latim *educo*, que significa inferir, extrair ou desenvolver de dentro para fora.

Uma pessoa educada não é necessariamente alguém que tem muito conhecimento geral ou especializado. Uma pessoa educada é alguém que desenvolveu de tal forma suas faculdades mentais que pode adquirir o que quiser, ou seu equivalente, sem violar os direitos dos outros.

Durante a Primeira Guerra Mundial, um jornal de Chicago publicou editoriais nos quais, entre outras afirmações, chamou Henry Ford de “pacifista ignorante”. Ford protestou contra as declarações e processou o jornal por injúria. Quando o caso foi julgado, os advogados do jornal chamaram Ford ao banco das testemunhas com a intenção de provar ao júri que ele era ignorante. Fizeram muitas e variadas perguntas a Ford, todas para provar que, embora ele pudesse ter considerável conhecimento especializado sobre a fabricação de automóveis, no geral era ignorante.

Perguntaram a Ford coisas como “quem era Benedict Arnold” e “quantos soldados os britânicos mandaram à América para sufocar a rebelião de 1776”. Em resposta à última pergunta, Ford respondeu: “Não sei o número exato de soldados enviados pelos britânicos, mas ouvi dizer que foi um número consideravelmente maior do que os que voltaram”.

Finalmente, Ford se cansou daquela linha de interrogatório. Em resposta a uma pergunta particularmente ofensiva, ele se inclinou à frente, apontou o dedo para o advogado que a havia feito e disse: “Se eu quisesse mesmo responder à pergunta tola que você acabou de fazer ou a qualquer outra que vocês têm feito, deixe-me lembrar-lhe de que tenho uma fileira de botões na minha mesa e, ao apertar o botão certo, posso chamar assistentes capazes de responder a qualquer pergunta que eu queira fazer relacionadas ao assunto ao qual eu esteja dedicando meu esforço. Agora poderia, por favor, me explicar por que tenho que entupir minha cabeça com conhecimento geral só para poder responder a perguntas quando estou cercado de homens capazes de fornecer todo o conhecimento de que preciso?”.

A resposta acabou com o advogado. Todas as pessoas no tribunal perceberam que aquela não era a resposta de um homem ignorante, mas de um homem educado. Qualquer pessoa é educada quando sabe onde buscar o conhecimento de que precisa e como organizar esse conhecimento em planos

de ação definidos. Com a ajuda de seu grupo de MasterMind, Henry Ford tinha a seu dispor todo o conhecimento especializado necessário para se tornar um dos homens mais ricos dos Estados Unidos. Não era essencial que ele detivesse esse conhecimento.

VOCÊ PODE TER TODO O CONHECIMENTO DE QUE PRECISA

Antes de poder transmutar seu desejo em dinheiro, você vai precisar de conhecimento especializado sobre o serviço, a mercadoria ou a profissão que pretende oferecer em troca da fortuna. Talvez possa precisar de muito mais conhecimento especializado do que tem capacidade ou inclinação para adquirir. Se for esse o caso, você pode compensar sua fraqueza com a ajuda de seu grupo de MasterMind.

O MasterMind é definido como: “Coordenação de conhecimento e esforço em espírito de harmonia, entre duas ou mais pessoas para a realização de um objetivo definido”. O significado maior do grupo de MasterMind é explicado com mais detalhes nos próximos capítulos.

COMENTÁRIO

Depois de ler a definição de Hill do MasterMind, muita gente pode deduzir que ele está descrevendo trabalho em equipe. Isso não é correto. A seguinte explicação é adaptada do livro *Believe and Achieve*, da Fundação Napoleon Hill:

O trabalho em equipe pode ser feito por qualquer grupo – mesmo por um cujos membros tenham interesses discrepantes – porque tudo que ele exige é cooperação. No trabalho em equipe, as pessoas podem colaborar simplesmente porque gostam do líder ou por noção de dever. Alguns membros da equipe vão dar 100% a qualquer equipe que pague a eles o suficiente para isso, mas se preocupam pouco com o objetivo. E às vezes o trabalho em equipe é bom porque membros diferentes têm objetivos diferentes. Um conselho de diretores pode discordar, pode até ser hostil, e ainda assim dirigir uma empresa de forma bem-sucedida. Grupos musicais são compostos por pessoas reconhecidamente autocentradas que trabalham em equipe, se isso servir para levá-los adiante.

O MasterMind, por outro lado, é formado por indivíduos que têm o mesmo interesse, uma profunda noção de missão e de compromisso com o mesmo objetivo. O MasterMind representa a mais alta ordem de pensamento de um grupo

de pessoas com conhecimento, cada uma contribuindo com o que tem de melhor de acordo com as próprias capacidades, especialidade e formação. Se você já participou de uma reunião onde tudo se encaixava e as ideias eram construídas uma a partir das outras, com cada membro contribuindo até que da atividade do grupo surgia a melhor ideia ou solução possível, isso foi um MasterMind em ação.

Napoleon Hill acreditava que você deve fazer da experiência do MasterMind algo regular em sua vida, se quiser realmente alcançar o sucesso. Como escolher as pessoas certas para o seu MasterMind será discutido mais adiante no Capítulo 11, o Poder do MasterMind.

O acúmulo de grandes fortunas exige poder, e poder é adquirido por meio de conhecimento especializado altamente organizado e dirigido com inteligência. Esse conhecimento não precisa ser necessariamente da pessoa que acumula a fortuna.

Isso deve dar esperança e incentivo àqueles que querem acumular uma fortuna, mas não têm necessariamente a “educação” para fornecer esse conhecimento especializado. As pessoas às vezes passam pela vida sofrendo com complexos de inferioridade por não terem “educação”. O indivíduo capaz de organizar e dirigir um grupo de MasterMind de pessoas que possuem o conhecimento necessário é tão educado quanto qualquer membro do grupo.

Thomas Edison teve apenas três meses de escolaridade durante toda a vida. Mas não carecia de educação nem morreu pobre.

Henry Ford não foi nem até o sexto ano na escola, mas conseguiu se dar muito bem financeiramente.

Albert Einstein trabalhava como atendente em um escritório de patentes quando começou a desenvolver as teorias científicas que mudaram o mundo.

COMENTÁRIO

Se Einstein tivesse nascido hoje, poderia ter sido diagnosticado nos primeiros anos de vida como portador de distúrbio de déficit de atenção. Quando criança, demorou para aprender a falar. Como estudante, era pouco promissor e foi expulso ao menos de uma escola. Mas o que Einstein conseguia fazer era focar a concentração em um objetivo de sua escolha. Suas famosas teorias foram o resultado de “experimentos mentais” – experimentos que aconteceram dentro da cabeça dele! Dizem que a revelação que o levou à teoria da relatividade não surgiu de conhecimento

especializado em física ou matemática, mas de sua capacidade de imaginar o que aconteceria se ele estivesse viajando pelo espaço em um raio de luz estelar.

Conhecimento especializado está entre as formas de serviço mais abundantes e mais baratas que se pode ter. Se você duvida disso, verifique a folha de pagamento de qualquer universidade.

É BOM SABER COMO COMPRAR CONHECIMENTO – E É BOM SABER ONDE PROCURAR

Em primeiro lugar, decida o tipo de conhecimento especializado de que você precisa e para que ele é necessário. Em grande parte, seu maior objetivo na vida, o propósito pelo qual você está trabalhando, vai ajudar a determinar de que conhecimento você precisa. Seu próximo movimento requer informação precisa sobre fontes confiáveis de conhecimento. As mais importantes são:

- Sua experiência e sua educação
- Experiência e educação disponíveis pela cooperação de outras pessoas (uma aliança de MasterMind)
- Faculdades e universidades
- Bibliotecas públicas [e, ainda mais fácil, a internet]
- Cursos especiais (escolas noturnas e cursos à distância em particular)

Conforme for adquirido, o conhecimento deve ser organizado e posto em uso para um objetivo definido, por meio de planos práticos. Conhecimento não tem valor, exceto pelo que pode ser adquirido com sua aplicação relacionada a algum fim válido.

Pessoas bem-sucedidas nunca deixam de adquirir conhecimento especializado relacionado a seus maiores objetivos, seus negócios ou sua profissão. As que não são bem-sucedidas normalmente cometem o engano de acreditar que o período de aquisição de conhecimento acaba quando se conclui

a escola. A verdade é que as escolas fazem pouco mais do que ensinar *como* adquirir conhecimento prático.

COMENTÁRIO

Nesse ponto da edição original, Napoleon Hill incluiu um artigo de jornal sobre educação e oportunidades de emprego. Embora o mercado de trabalho contemporâneo tenha mudado consideravelmente, o autor do artigo, Robert Moore, diretor de colocações na Columbia University, fez alguns comentários perfeitamente alinhados com a filosofia de *Quem pensa enriquece* e ainda hoje verdadeiros. Um desses comentários foi: “O homem que foi ativo no *campus*, cuja personalidade permite que ele se dê bem com todo tipo de pessoa e que tenha feito um bom trabalho com seus estudos tem uma boa vantagem sobre o estudante estritamente acadêmico”.

Uma das maiores indústrias, líder em seu ramo, ao escrever para Moore sobre a contratação de formandos na universidade, informou: “Enfatizamos qualidades como caráter, inteligência e personalidade, mais que o histórico educacional específico”.

Embora poucos neguem o valor da educação, como Moore sugere acima e como Hill apontou antes sobre Edison, Ford e Einstein, desempenho acadêmico nunca foi um indicador seguro de sucesso. A edição de 27 de outubro de 2003 da revista *Time* fez uma análise semelhante em sua matéria de capa sobre as mudanças em curso no exame SAT.¹ Embora o principal foco do artigo seja o esforço para tornar o SAT menos tendencioso, também aponta que pesquisa recente indica que nem o SAT nem testes de QI provaram ser previsões confiáveis de realização futura no mundo real.

Em seu *best-seller Inteligência emocional*, Daniel Goleman criou um argumento convincente de que o jeito como as pessoas lidam consigo e com seus relacionamentos, o qual ele chama de inteligência emocional ou IE, é um indicador muito melhor que o QI para prever se uma pessoa será bem-sucedida na vida. Em seus últimos livros, *Trabalhando com a inteligência emocional* e *Primal Leadership*, Goleman aplica sua teoria ao local de trabalho, focando em técnicas de liderança de IE e comparando a IE de administradores corporativos a seus QI para analisar qual deles tem o maior efeito positivo no resultado financeiro.

As teorias de Daniel Goleman causaram algumas mudanças significativas dentro de círculos educacionais e entre teóricos de gestão, mas seu maior impacto tem sido sobre indivíduos que vivem intimidados por acreditarem que “não são suficientemente inteligentes”. Para eles, os livros de Goleman oferecem evidência convincente de que, embora eles talvez não tenham educação convencional, suas

capacidades naturais e habilidades interpessoais podem ser muito mais importantes para a aquisição do sucesso.

Uma das fontes de conhecimento mais confiáveis e práticas à disposição daqueles que precisam de instrução especializada são as escolas noturnas, cursos de extensão e seminários. As escolas por correspondência dão treinamento especializado em qualquer lugar acessível ao correio dos Estados Unidos [ou pela internet]. Uma vantagem do treinamento à distância é a flexibilidade do programa de estudos, que permite que você estude no seu tempo livre. Outra vantagem do treinamento à distância (se a escola for escolhida com cuidado) é que a maioria dos cursos oferece algum método de consulta pessoal, que pode ser de inestimável valor para quem precisa de conhecimento especializado. Onde quer que você more, pode desfrutar dos benefícios.

Uma aula de uma empresa de cobrança

Qualquer coisa adquirida sem esforço e sem custo em geral não é apreciada e frequentemente é desacreditada. Talvez por isso se aproveite tão pouco da maravilhosa oportunidade que se tem nas escolas públicas. A autodisciplina que você vai aprender com um programa de estudo especializado pode compensar a oportunidade perdida quando o conhecimento estava disponível sem nenhum custo. Ter que pagar, sejam suas notas boas ou ruins, faz você acompanhar o curso, quando de outra forma o abandonaria.

Aprendi essa lição quando me matriculei em um curso à distância de publicidade. Depois de concluir oito ou dez aulas, parei de estudar. Mas a escola não parou de mandar as cobranças. Na verdade, insistia em receber o pagamento, quer eu estudasse ou não. Decidi que, se tinha que pagar pelo curso (obrigação que eu havia assumido legalmente), devia acompanhar as aulas e fazer esse dinheiro valer a pena.

Escolas por correspondência são empresas bem organizadas. Na época, senti que o sistema de cobrança era organizado até demais, mas mais tarde aprendi que essa foi uma parte valiosa da minha educação. A verdade é que o departamento de cobrança da escola foi o melhor tipo de treinamento para tomada de decisões, prontidão e desenvolvimento do hábito de terminar o que

se começa. O sistema de cobrança que me obrigou a terminar o curso se mostrou muito valioso na forma de rendimentos.

A estrada para o conhecimento especializado

Temos neste país o que dizem ser o maior sistema de escolas públicas do mundo. Uma das coisas estranhas no ser humano é valorizar só aquilo que tem um preço. As escolas gratuitas dos Estados Unidos e as bibliotecas públicas gratuitas não impressionam as pessoas *porque* são gratuitas. Essa é a principal razão por que tanta gente acha necessário adquirir treinamento adicional depois que termina os estudos e vai trabalhar. É também uma das grandes razões pelas quais empregadores valorizam mais empregados que fazem cursos de treinamento especializado. Eles aprenderam que aqueles que têm a ambição para abrir mão de uma parte de seu tempo livre em casa têm também as qualidades que se traduzem em liderança.

Existe um ponto fraco nas pessoas para o qual não existe remédio. É a fraqueza universal da falta de ambição. Pessoas que abrem mão de parte de seu tempo livre para fazer cursos raramente ficam na parte de baixo por muito tempo. Fazendo esses cursos, elas abrem caminho para a subida, removem muitos obstáculos do trajeto e atraem o interesse daqueles que têm o poder para ajudá-las.

O método de treinamento à distância é especialmente adequado a quem já começou a trabalhar. É comum as pessoas descobrirem, depois de sair da escola, que ainda precisam de conhecimento especializado adicional, mas não têm tempo para voltar à escola.

Stuart Austin Wier era engenheiro civil. Ele seguiu nessa área até a Depressão chegar e limitar gravemente o ramo da construção. Depois de uma autoanálise, ele decidiu mudar para a área legal. Voltou à escola e fez cursos especiais para se preparar para ser advogado corporativo. Concluiu o treinamento, passou no exame da ordem e construiu rapidamente uma lucrativa prática legal como advogado de patente.

Só para esclarecer as coisas, e antecipando as desculpas daqueles que diriam “eu não poderia ir à escola, tenho família para sustentar”, ou “sou velho demais”, acrescento que Wier tinha mais de quarenta anos e era casado quando

voltou a estudar. Além disso, escolhendo com cuidado cursos altamente especializados, Wier completou em dois anos o trabalho que a maioria dos estudantes de direito leva quatro anos para concluir. Vale a pena saber como comprar conhecimento!

Uma ideia simples que rendeu

Aqui vai mais um exemplo específico, o de um atendente de armazém que se viu desempregado de repente. Como tinha alguma experiência com livro-caixa, ele fez um curso especial de contabilidade, familiarizou-se com tudo que havia de mais moderno em livros fiscais e equipamentos de escritório e entrou na área. Começando pelo dono do armazém para quem havia trabalhado, esse homem fez contratos com mais de cem pequenos comerciantes para cuidar de sua contabilidade por uma pequena mensalidade. Sua ideia era tão prática que logo sentiu necessidade de montar um escritório portátil de contabilidade em um pequeno caminhão. Ele agora tem uma frota desses escritórios de contabilidade “sobre rodas”. Emprega uma grande equipe de assistentes que fornecem aos pequenos comerciantes serviços de contabilidade iguais aos melhores que o dinheiro pode comprar por um custo bem baixo.

Conhecimento especializado, mais imaginação, foram os ingredientes que formaram esse negócio singular e bem-sucedido. No ano passado, o proprietário desse negócio pagou imposto de renda quase dez vezes mais alto do que o armazém que o havia demitido.

COMENTÁRIO

Seria impossível escrever um livro contemporâneo sobre sucesso sem incluir a história de Bill Gates. E, embora a relação entre o homem mais rico do mundo e a história de Hill sobre um homem que criou um escritório de contabilidade móvel possa não ser imediatamente óbvia, o fato é que este é um lugar muito propício para incluir a história da Microsoft. Como com o contador móvel, as duas características que definem o sucesso de Bill Gates são conhecimento especializado e imaginação.

Todos perceberam que desde pequeno Bill Gates era um aluno brilhante, mas tinha pouco interesse em alguma coisa além de ciências e matemática. Quando o grupo de mães de sua escola arranhou aulas de computação para os alunos, essa se tornou sua

paixão. Aos treze anos, ele havia aprendido programação de computadores sozinho e, durante os anos de ensino médio e universidade, sua vida girou em torno de clubes de computação e empregos eventuais para empresas que tinham alguma coisa a ver com computadores.

Embora em vários momentos ele tenha considerado a ideia de uma carreira na área de ciências ou legal, provavelmente é justo dizer que, enquanto ainda estava na escola, Bill Gates sabia, em termos gerais, qual seria seu “desejo ardente” na vida. Ele deu pouca atenção ao conhecimento geral, mas dedicou-se a reunir o conhecimento especializado de que precisaria para alcançar seu principal objetivo definido.

O desejo ardente de Gates se inflamou no dia em que Paul Allen, seu amigo e companheiro no clube de computação, comprou uma cópia da edição de janeiro de 1975 da *Popular Electronics*. Na capa da revista havia a foto de um computador de mesa barato, o Altair 8800, que podia ser montado com um kit. Gates e Allen sabiam que havia outros alunos como eles que adorariam pôr as mãos em uma dessas coisas. Na época, era preciso ter muita imaginação para antever o impacto que os computadores poderiam ter sobre uma pessoa comum. E, apesar de não terem um Altair, eles decidiram que poderiam criar um programa para ele. Isso exigiu ainda mais imaginação!

Gates e Allen procuraram Ed Roberts, fundador da empresa que fabricava o Altair, e expuseram sua ideia. Roberts disse que estava recebendo ofertas de todos os lugares, e sua política era que quem criasse o programa primeiro seria o escolhido. Eles passaram os dois meses seguintes analisando o manual, reunindo o conhecimento especializado de que precisariam para criar o programa. Foram os primeiros a entregar um sistema operacional funcional, que Roberts comprou por US\$ 3 mil mais um *royalty* sobre as vendas.

Com sua visão de futuro ardendo na imaginação, Gates e Allen usaram o adiantamento e os *royalties* para fundar uma empresa que atuaria no ramo de programação de computadores. Deram à nova empresa o nome de Microsoft e chamaram velhos amigos do clube de computação do colégio para trabalhar nela. Bill Gates tinha 19 anos e Paul Allen era pouco mais que dois anos mais velho. Eles e os amigos do clube de computação começaram a criar programas para a Apple Computer, Commodore e quem mais contratasse os serviços da empresa.

Durante os cinco anos seguintes, Bill Gates e Paul Allen tiveram ideias criativas, mas se concentraram principalmente em adquirir o conhecimento especializado necessário para administrar e ampliar uma empresa de sucesso. Então, em 1980, a IBM, que finalmente havia decidido entrar no ramo dos pequenos computadores, precisou de ajuda para se acelerar. A empresa procurou a Microsoft para encomendar um sistema operacional para o novo computador. Novamente, conhecimento especializado e imaginação foram as qualidades que guiaram Bill Gates.

Em sua imaginação, Gates e Allen podiam ver um futuro ainda maior que antes e, com o conhecimento especializado sobre o que os computadores podiam fazer, sabiam que papel poderiam desempenhar nesse futuro. Foi então que tomaram duas atitudes que foram a base do sucesso da Microsoft. Primeiro, por causa do prazo apertado da IBM, Gates procurou um programador de computadores, Tim Patterson, e comprou dele um sistema operacional rudimentar, mas já desenvolvido. Gates se dedicou a modificar o sistema e mudou o nome para MS-DOS, de Microsoft Disc Operating System.

A outra atitude crucial para o sucesso foi a negociação com a IBM. Eles partiram do ponto de que não venderiam um sistema operacional para a IBM; o que fariam seria licenciar o sistema para a IBM em troca de um *royalty* por cada cópia vendida com um computador IBM. E não seria uma licença exclusiva, o que significava que a Microsoft também poderia licenciar o sistema para outras empresas de computadores.

Se continuasse acompanhando a história da Microsoft, você encontraria as mesmas qualidades – desejo ardente, ideia, conhecimento especializado e imaginação – por trás de cada atitude que Bill Gates tomou e continua a tomar, assim como estavam por trás do homem que começou a empresa de contabilidade móvel.

O começo da bem-sucedida empresa de contabilidade móvel foi uma ideia. Sei disso porque fui eu que dei a ideia.

Agora quero contar a história de outra ideia. E foi meu amigo contador que indiretamente a sugeriu para mim.

Quando propus a ele a ideia da contabilidade pela primeira vez, ele disse: “Gostei da ideia, mas não saberia como transformá-la em dinheiro”. Em outras palavras, ele não sabia como vender seu conhecimento contábil depois de tê-lo adquirido.

Então, com a ajuda de uma jovem redatora, foi preparada uma apresentação muito atraente descrevendo as vantagens do novo sistema de escrituração. O catálogo contava a história da nova empresa com tanta eficiência que seu proprietário logo se viu com mais contas do que podia administrar.

Há milhares de pessoas no país que precisam dos serviços de um especialista em *merchandising* capaz de preparar uma apresentação atraente para divulgar serviços personalizados.

Essa ideia nasceu da necessidade de resolver um problema específico, mas não se ateve a atender a apenas uma pessoa. A mulher que criou a apresentação tem uma imaginação aguçada. Ela viu em sua criação recente o começo de uma

nova profissão para atender a milhares de pessoas que precisam de orientação prática na divulgação de serviços personalizados.

Instigada a agir pelo sucesso de seu primeiro “plano preparado para divulgar serviços personalizados”, essa mulher se dedicou a resolver um problema semelhante para o filho dela. Ele havia terminado a faculdade recentemente, mas não conseguia encontrar um mercado para seus serviços. O plano que ela criou para o filho foi o melhor exemplo de divulgação de serviços que já vi.

A apresentação pronta continha quase cinquenta páginas de informação lindamente datilografadas e adequadamente organizadas. Contava a história das habilidades naturais do filho dela, sua escolaridade, experiências pessoais e uma grande variedade de outras informações. O livro também continha uma descrição completa da posição que o filho dela desejava, junto com uma maravilhosa imagem criada com palavras do plano exato que ele poria em prática ao ocupar a posição.

A preparação dessa apresentação tomou várias semanas do tempo dessa mulher, período em que ela mandou o filho à biblioteca pública quase todos os dias em busca de dados específicos para vender seus serviços da maneira mais vantajosa. Ela também o mandou a todos os concorrentes de seu empregador potencial, onde ele reuniu informações sobre seus métodos comerciais. Isso foi de grande valor na formação do plano que ele pretendia usar para conquistar a posição que procurava. Quando o plano ficou pronto, continha mais de meia dúzia de sugestões muito boas que beneficiariam o potencial empregador.

Você não precisa começar de baixo

Você pode ficar inclinado a perguntar: “Por que se dar a todo esse trabalho para arrumar um emprego?”. A resposta é: “Fazer bem uma coisa nunca é se dar ao trabalho”. O plano preparado por essa mulher para seu filho o ajudou a conseguir o emprego na primeira entrevista, com um salário determinado por ele.

Além de tudo – e isso também é importante –, a posição não exigia que o jovem começasse de baixo. Ele começou como executivo júnior, com um salário de executivo.

“Por que se dar a todo esse trabalho?”

Bom, para começar, a apresentação planejada por esse jovem o salvou de nada menos que dez anos de “trabalhar para progredir”.

A ideia de começar de baixo e trabalhar para progredir pode parecer sólida, mas a maior objeção a isso é: muitos daqueles que começam por baixo nunca conseguem levantar a cabeça o suficiente para serem vistos por aqueles que contam. E o que se vê de baixo não é muito radiante ou encorajador. Costuma matar a ambição. Você cai na monotonia e aceita seu destino porque cria o hábito da rotina diária. Frequentemente, esse hábito, por fim, se torna tão forte que você nem tenta superá-lo. E essa é outra razão pela qual vale a pena começar um ou dois degraus acima do fundo. Assim, você vai criar o hábito de olhar em volta, observar como os outros seguem em frente, ver a oportunidade e agarrá-la sem hesitação.

Um exemplo esplêndido do que quero dizer é Dan Halpin. Durante o tempo de faculdade, ele foi técnico do famoso time de futebol da Notre Dame no campeonato de 1930, quando a equipe era redigida pelo falecido Knute Rockne.

Halpin terminou a faculdade em um momento muito desfavorável. A Depressão havia tornado os empregos escassos. Então, depois de uma passagem por um banco de investimentos e pelo cinema, aceitou o primeiro emprego com um futuro potencial que conseguiu encontrar: vender aparelhos auditivos elétricos ganhando comissão. Qualquer um podia começar nesse tipo de emprego, e Halpin sabia disso, mas foi o suficiente para abrir a porta da oportunidade para ele.

Durante quase dois anos ele trabalhou nesse emprego, mas não estava satisfeito. Ele nunca teria ido além disso se não tivesse feito alguma coisa em relação à sua insatisfação. Primeiro mirou na vaga de gerente assistente de vendas da companhia e conseguiu o emprego. Aquele único passo para cima o colocou suficientemente acima da multidão para enxergar oportunidade ainda maior. E também o colocou onde a oportunidade podia vê-lo.

Em sua nova função, ele se deu tão bem vendendo aparelhos auditivos que A. M. Andrews, presidente do conselho da Dictograph Products Company, concorrente da empresa para a qual Halpin trabalhava, pediu para encontrá-lo. Andrews queria saber algo sobre aquele Dan Halpin que estava tirando vendas da Dictograph Company, estabelecida há muito tempo. Quando a entrevista

terminou, Halpin era o novo gerente de vendas, encarregado da Acousticon Division da Dictograph. Então, para testar o ímpeto do jovem Halpin, Andrews viajou para a Flórida por três meses, deixando-o para afundar ou nadar no novo emprego.

Halpin não afundou! O espírito de Knute Rockne de “Todo mundo ama um vencedor e não tem tempo para um perdedor” o inspirou a investir tanto nesse emprego que ele foi eleito vice-presidente da empresa. Vice-presidente era um cargo que muitos se orgulhariam de conquistar em dez anos de esforço leal, mas Halpin conseguiu a façanha em pouco mais de seis meses.

Um dos pontos principais que estou tentando enfatizar por meio de toda essa filosofia é que progredimos para posições elevadas ou ficamos lá embaixo por causa de condições que podemos controlar. Mas só se quisermos controlá-las.

Também estou tentando enfatizar outro ponto – que sucesso e fracasso são em grande parte resultados do hábito. Não tenho a menor dúvida de que a associação próxima de Dan Halpin com o maior treinador de futebol que os Estados Unidos já conheceram plantou em sua mente o mesmo tipo de desejo de excelência que fez o time de futebol da Notre Dame mundialmente famoso. Realmente, tem alguma coisa na ideia de que idolatrar um herói é útil, desde que você idolatre um vencedor.

Minha crença na teoria de que associações comerciais são fatores vitais, tanto para o fracasso quanto para o sucesso, foi claramente demonstrada quando meu filho Blair estava negociando um emprego com Dan Halpin. Halpin ofereceu a ele um salário inicial de mais ou menos metade do que Blair poderia ter conseguido em uma empresa concorrente. Pus em prática a pressão parental e incentivei Blair a aceitar o emprego oferecido por Halpin. Acredito que se associar a pessoas que se recusam a se comprometer com circunstâncias é um bem que nunca pode ser avaliado em termos de dinheiro.

A base é um lugar monótono, terrível e não lucrativo para qualquer pessoa. Por isso, me dediquei a descrever como um começo de baixo pode ser superado por planejamento adequado.

FAÇA SUAS IDEIAS TEREM ÊXITO POR MEIO DE CONHECIMENTO ESPECIALIZADO

A mulher que preparou o plano de vendas de serviços para o filho hoje recebe pedidos de todas as partes do país de pessoas que querem divulgar seus serviços por mais dinheiro.

Mas não pense que todo o plano dela consiste de astúcia de vendedor para ajudar seus clientes a ganhar mais dinheiro com os mesmos serviços que antes vendiam por menos. Ela cuida dos interesses do comprador bem como do vendedor de serviços. Ela prepara seus planos de modo que os empregadores recebam todo o valor pelo dinheiro a mais que pagam.

Se você tem a imaginação e procura um mercado mais lucrativo para seus serviços, essa sugestão pode ser o estímulo que você está procurando. A ideia pode gerar um rendimento muito maior que o do médico, advogado ou engenheiro “mediano” cuja educação exigiu vários anos de faculdade.

COMENTÁRIO

Mary Kay Ash estava literalmente pesquisando e anotando conhecimento especializado quando a ideia para um novo negócio surgiu em sua imaginação. Mary Kay havia se demitido do emprego de gerente de vendas bem-sucedida no ramo de presentes porque tinha desanimado ao ver os homens que ela havia treinado ganhando mais e sendo promovidos antes dela. Ela decidiu escrever um livro de orientação para mulheres profissionais, mas, quando reuniu o conhecimento que as mulheres precisariam para ir em frente, percebeu que estava escrevendo um plano de negócios para o tipo de empresa que ela gostaria de administrar.

Ela pegou as economias de toda sua vida, US\$ 5 mil, procurou e encontrou um creme para a pele de que gostou, comprou os direitos desse creme e começou a entrar em contato com as amigas e as amigas das amigas para ver se gostariam de ser consultoras de beleza de sua nova companhia. Mas o que ela oferecia não era só uma chance de vender produtos para a pele. Era uma combinação muito criativa de filosofia e oportunidade que dava às mulheres a chance de adquirir satisfação pessoal e sucesso financeiro.

A empresa teve um lucro modesto em seu primeiro ano e continuou crescendo todo ano, até que, no começo do século 21, havia mais de um milhão de consultoras independentes de beleza em trinta países, com vendas brutas de mais de US\$ 1,5

bilhão. A Mary Kay Cosmetics foi nomeada três vezes como uma das 100 Melhores Companhias para trabalhar nos Estados Unidos, e a Lifetime Television Network nomeou Mary Kay como Empresária do Século. Ela se tornou uma das mais requisitadas oradoras motivacionais e autora de três *best-sellers*.

Neil Balter também fundou sua empresa baseado em conhecimento especializado e imaginação. Ele adquiriu seu conhecimento especializado como aprendiz de carpinteiro. Sua imaginação entrou em cena no dia em que foi contratado por um cliente que queria arrumar um armário bagunçado instalando prateleiras. Esse tipo de trabalho deve ser oferecido a milhares de carpinteiros, mas nenhum deles teve a imaginação de ver nisso o que Neil Balter viu. Quando terminou o trabalho, Balter não viu apenas prateleiras perfeitamente ajustadas, ele viu que havia criado uma solução para um problema comum a todas as casas do país.

Ele pegou o dinheiro que ganhou com o serviço e começou um negócio próprio, a California Closet Company, empresa especializada em prateleiras e acessórios planejados para organizar de maneira atraente o espaço de armários para obter eficiência máxima. Mas a imaginação de Balter não parou depois que ele começou a administrar sua empresa. Agora ele conseguia imaginar uma operação ainda maior, por isso foi buscar novo conhecimento especializado sobre a operação de franquias. Neil Balter havia licenciado mais de cem franquias da California Closet quando a Williams-Sonoma ofereceu US\$ 12 milhões para comprar a empresa.

O conhecimento especializado de Lillian Vernon era sobre um assunto do qual muitas mulheres entendem, mas sem ter a imaginação dela. Citando sua autobiografia, *An Eye for Winners*: "Bolsas. Eu entendia delas, por que não vender bolsas e cintos que combinavam? Toda adolescente que anda pela rua em qualquer parte dos Estados Unidos não tem uma bolsa e um cinto? E minhas bolsas ofereceriam algo especial: cada uma seria personalizada com iniciais. Eu tinha certeza absoluta de que as adolescentes gostariam de itens que as fizessem se sentir únicas". Ela acreditou o suficiente na própria ideia para gastar US\$ 495 em um pequeno anúncio na revista *Seventeen*. O anúncio rendeu US\$ 32 mil em pedidos!

Foi então que Lillian Vernon começou a reunir outros conhecimentos especializados – aluguel de espaço, fabricação de produtos, estoque e envio –, tudo de que precisava para transformar a ideia de bolsas e cintos em uma empresa de resposta direta que venderia uma ampla variedade de produtos distintamente monogramados. Em poucos anos ela precisou de mais conhecimento especializado – sobre fotografia de produto, *layout*, impressão e mala direta – porque imaginou ter o próprio catálogo.

Começou enviando um catálogo de dezesseis páginas em preto e branco para 125 mil consumidores que haviam comprado produtos dela no passado. No começo do século 21, Lillian Vernon ainda selecionava mercadorias e supervisionava a criação de seus catálogos, muitos dos quais hoje têm mais de cem páginas coloridas e são

enviados para milhões de pessoas muitas vezes por ano, gerando aproximadamente US\$ 250 milhões em vendas anuais.

Tem outra história sobre reunir conhecimento especializado, e ela é tão boa que vamos usá-la para concluir o comentário editorial. Ela vem dos arquivos de Napoleon Hill, e, embora ele não a tenha incluído neste livro, muitas vezes a usou como um exemplo em palestras e seminários.

Um jovem havia começado a trabalhar para a ferrovia em 1893 como maquinista por cinco centavos a hora. Ele estava sempre fazendo cursos e aprendendo o que podia sobre locomotivas a vapor e, em 1905, havia galgado posições e se tornado superintendente de locomotivas da Chicago Great Western em Oelwein, Iowa. Então fez uma coisa que deve ter dado aos amigos a impressão de que havia perdido o juízo. Ele estava na Feira do Automóvel de Chicago quando um Locomobile vermelho e branco chamou sua atenção. Pegou as economias de toda sua vida, US\$ 700, e convenceu um amigo a ser fiador de um empréstimo de US\$ 4,3 mil para poder comprar o carro. Prontamente o levou para casa, pôs em um galpão, içou e começou a desmontá-lo peça por peça. Depois remontou. Depois desmontou e remontou novamente. Depois de repetir a operação mais algumas vezes, ele havia aprendido o que precisava saber.

E foi assim que Walter P. Chrysler reuniu o conhecimento especializado de que precisava para sair da ferrovia e entrar na indústria automobilística.

Não há preço fixo para boas ideias!

Por trás de todas as ideias existe conhecimento especializado. Mas lembre-se: conhecimento especializado é mais abundante e mais facilmente adquirido que ideias. Por causa dessa verdade, existem oportunidades cada vez maiores para a pessoa capaz de ajudar homens e mulheres a vender seus serviços. Capacidade significa imaginação – a única qualidade necessária para combinar conhecimento especializado com ideias para criar planos organizados que vão produzir riqueza.

Se você tem imaginação, este capítulo pode trazer uma ideia que será o começo da riqueza que você deseja. Lembre-se, a ideia é o principal. Conhecimento especializado pode ser encontrado ali na esquina – em qualquer esquina.

A FELICIDADE ESTÁ EM FAZER,
NÃO SÓ EM TER

1 SAT: Scholastic Aptitude Test, exame utilizado pelas universidades norte-americanas nos processos de admissão de alunos. (N.T.)

CAPÍTULO 7

IMAGINAÇÃO

A OFICINA DA MENTE

O quinto passo rumo à riqueza



imaginação é literalmente a oficina onde todos os planos são criados. É onde o impulso, o desejo, ganha forma e ação com a ajuda da capacidade imaginativa da mente.

Já foi dito que podemos criar qualquer coisa que podemos imaginar.

Com a ajuda da imaginação, descobrimos e dominamos mais das forças da natureza nos últimos cinquenta anos do que em toda a história da raça humana antes desse período. E, mesmo com tudo que realizamos, não chegamos nem perto do limite do que somos capazes de fazer. Nossa única limitação razoável está no desenvolvimento e uso da nossa imaginação. A imaginação humana oferece tantas possibilidades que é como se tivéssemos apenas descoberto que temos uma imaginação e só houvéssemos começado a usá-la de um jeito muito elementar.

DUAS FORMAS DE IMAGINAÇÃO

A capacidade imaginativa funciona de duas maneiras. Uma é conhecida como “imaginação sintética” e a outra como “imaginação criativa”.

COMENTÁRIO

No uso moderno, a palavra *sintético* adquiriu uma conotação negativa, sugerindo que algo é artificial, que não é o real. Hoje a palavra *sintetizado*, que pode ser definida como “algo feito de partes componentes”, descreveria melhor o que Hill tinha em mente e foi substituída aqui de acordo com isso.

IMAGINAÇÃO SINTETIZADA. Por meio dessa capacidade, você organiza antigos conceitos, ideias ou planos em novas combinações. A imaginação sintetizada não *cria* nada. Simplesmente funciona com o material da experiência, educação e observação com que é alimentada. É a capacidade usada pela maioria dos inventores, com exceção daqueles gênios que recorrem à imaginação criativa quando não conseguem resolver problemas pela imaginação sintetizada.

IMAGINAÇÃO CRIATIVA. Por meio da faculdade da imaginação criativa, a mente humana finita tem comunicação direta com a inteligência infinita, a faculdade pela qual “palpites” e “inspirações” são recebidos. É por intermédio dessa faculdade que todas as ideias básicas ou novas são entregues à humanidade. É por essa faculdade que captamos “vibrações” de outras pessoas e que um indivíduo pode sintonizar ou se comunicar com o subconsciente de outros. [Esse conceito é explicado em maiores detalhes mais adiante.]

A imaginação criativa funciona automaticamente, mas só quando sua mente consciente é motivada, energizada e trabalha em uma frequência tão alta que se torna muito perceptiva e receptiva, como quando ela é estimulada pela emoção de um forte desejo.

Os grandes líderes do comércio, da indústria e das finanças e os grandes artistas, músicos, poetas e escritores se tornaram grandes porque desenvolveram a capacidade da imaginação criativa.

COMENTÁRIO

Nesse ponto você deve ter notado que os dois tipos de imaginação são igualmente valiosos e trabalham juntos de um jeito tão sincronizado que frequentemente se torna difícil dizer onde acaba um e começa o outro. Por exemplo, quando Jeff Bezos criou a ideia da Amazon.com, foi imaginação sintetizada ou imaginação criativa? Na época, muita gente começava a pegar a ideia da internet como meio de vendas. A partir disso, seria possível concluir que ele recorreu a experiência, educação e

observação, o que significa que estava usando imaginação sintetizada. Mas por que ele decidiu vender livros? Isso foi imaginação sintetizada ou criativa? Essa ideia saiu de alguma coisa em seu subconsciente que acreditava que livros eram a escolha certa? E o nome? Chamar uma livraria de Amazon não fazia sentido para ninguém além de Bezos, mas certamente chamou a atenção do público. Quanto o nome foi importante para o sucesso da loja? Essa escolha foi imaginação sintetizada ou criativa?

Agora, dê um passo à frente. E o eBay? A Amazon já havia mostrado que era possível vender muitos produtos pela internet. Quando Pierre Omidyar teve a ideia de vender coisas na internet transformando-a em uma casa de leilões, que parte disso foi imaginação sintetizada e que parte foi imaginação criativa?

A resposta é: não importa. Quer você reúna conscientemente as partes de um plano, ou as partes se encaixem em seus lugares subconscientemente e de repente você tenha um *flash* de inspiração, tudo que importa é que você está colocando sua imaginação para trabalhar. E, quanto mais a usa, melhor as imaginações sintetizada e criativa vão trabalhar para você.

Desejo é um pensamento, um impulso. É nebuloso e efêmero. É abstrato e não tem nenhum valor até ser transformado em sua contraparte física. A imaginação sintetizada é a que será usada com mais frequência no processo de transformar desejo em dinheiro, mas vão surgir circunstâncias e situações que exigem o uso da imaginação criativa também.

Imaginação sintetizada e criativa se tornam mais alerta e receptivas com o uso. E, embora sua capacidade de imaginação possa ter enfraquecido pela falta de uso, você pode reavivá-la. Assim como qualquer músculo ou órgão do corpo se desenvolve com o uso, sua imaginação se torna mais receptiva em resposta direta à quantidade de uso.

Use sua imaginação sintetizada

Primeiro vamos focar a atenção no desenvolvimento da imaginação sintetizada. Essa é a faculdade que você vai usar com mais frequência na conversão do desejo em dinheiro.

A transformação do impulso intangível do desejo na realidade tangível do dinheiro pede o uso de um plano ou planos. Para fazer planos, você deve usar sua imaginação. De maneira geral, isso vai requerer o uso da imaginação

sintetizada à medida que você recorre à sua experiência, educação e observações.

COMENTÁRIO

O trecho a seguir é adaptado de um texto posterior de Napoleon Hill e aparece em *Keys to Success*:

Um excelente exemplo de imaginação sintetizada é a invenção da lâmpada elétrica de Edison. Ele começou com um fato reconhecido que outras pessoas haviam descoberto: um fio pode ser aquecido por eletricidade até produzir luz. O problema era que o calor intenso queimava rapidamente o fio, e a luz nunca durava mais que alguns minutos.

Edison falhou mais de dez mil vezes enquanto tentava controlar o calor. Ele encontrou o método mediante a aplicação de outro fato comum que simplesmente havia escapado à observação de todas as demais pessoas. Edison percebeu que o carvão é produzido pela queima da madeira coberta com terra, para o fogo arder lentamente e sem chama. A terra permite a entrada de ar suficiente apenas para haver fogo brando, de modo que a madeira não seja incinerada.

Quando Edison reconheceu esse fato, sua imaginação associou-o imediatamente à ideia do aquecimento do fio. Ele colocou o fio dentro de uma garrafa, tirou dela a maior parte do ar e produziu a primeira lâmpada incandescente. Ela ficou acesa por oito horas e meia.

Tudo que Edison usou para fazer a lâmpada elétrica era amplamente conhecido, mas o jeito como ele sintetizou o conhecimento mudou o mundo. E fez dele um homem muito rico.

W. Clement Stone chamou o processo de fórmula R2A2 – Reconhecer e Relacionar, Assimilar e Aplicar. Se você fizer isso com tudo que vê, ouve, pensa e experimenta, desenvolverá um novo jeito de olhar para coisas conhecidas. Se faz isso, você pode realizar o que outras pessoas acreditam ser impossível.

Mais adiante neste capítulo você vai ler sobre outras fortunas que cresceram a partir de ideias sintetizadas ainda mais simples, e essas histórias devem levá-lo a concluir que a combinação de ideias não é nada que você não pudesse ter pensado. Só isso deve fazer sua imaginação começar a sintetizar ideias. No entanto, mesmo que você seja inspirado por essas histórias e fique ansioso para começar, esse ainda não é o ponto em que deva começar a fazer planos. Aqui, e ao longo de todo *Pensa e enriqueça*, Napoleon Hill lembra o leitor de que este livro deve ser lido completamente antes de sua filosofia ser posta em prática. Há outras ideias a serem

assimiladas nos capítulos posteriores, ideias que vão influenciar sua imaginação e, portanto, afetar os planos que você possa desenvolver.

Leia todo o livro, depois volte a este capítulo e comece a pôr sua imaginação para trabalhar na elaboração de um plano para transformar seu desejo em dinheiro. Exemplos e instruções para criar planos são dados em quase todos os capítulos. Siga as instruções mais adequadas às suas necessidades e escreva seu plano. No momento em que completar essa etapa, você terá dado forma concreta a seu desejo intangível.

Agora leia a frase mais uma vez de um jeito um pouco diferente: “No momento em que escrever meu plano, terei dado forma concreta ao meu desejo”.

Agora leia em voz alta e perceba o que está dizendo a si mesmo.

Desejo é só um pensamento. Por meio da imaginação sintetizada, sua experiência, educação e observações darão a ele forma e ação. A partir do momento em que seguir essas instruções e escrever seu desejo e seu plano, você terá realmente dado o primeiro de uma série de passos que permitirão converter o pensamento em sua contraparte física.

COMENTÁRIO

A imaginação sintetizada desempenha um papel em todas as fases de um plano de negócios. De fato, algumas das empresas mais bem-sucedidas começam com a imaginação sintetizada, quando um empreendedor, recorrendo à sua educação, experiência e observações, pega uma ideia de uma fonte e dá a ela uma nova aplicação.

Foi exatamente isso que aconteceu com Ruth Handler. Ela e o marido, junto com outro sócio, fundaram uma pequena fábrica que evoluiu para a produção de brinquedos. O sucesso do negócio dependia de haver novas ideias para brinquedos. Vendo a filha pequena brincar, Ruth Handler notou que ela estava fascinada com livros de recortar que tinham bonecas de papel representando meninas adolescentes ou mulheres profissionais para as quais ela podia recortar roupas. Ruth Handler também sabia que menininhas adoravam brincar de vestir roupas de adultos. Essas ideias (extraídas da educação, experiência e observações) sintetizaram-se em sua imaginação e se combinaram em uma nova ideia: Ruth Handler anunciou que deviam fazer uma boneca adolescente realista. Não uma boneca de papel, mas uma boneca

tridimensional adulta, com corpo de mulher; e também poderiam fazer roupas de adulto para acompanhar, e as meninas poderiam brincar de vestir a boneca.

Em homenagem à fonte de inspiração, Ruth Handler deu à nova boneca o nome de sua filha: Barbie.

Por mais óbvio que agora pareça, até Ruth Handler, ninguém tivera a imaginação de fazer e vender uma boneca como a dela. E certamente ninguém jamais havia feito intermináveis coleções de roupas femininas para uma boneca vestir.

Anteriormente, mencionamos Jeff Bezos, que criou a Amazon combinando a ideia de uma livraria com a internet, e Pierre Omidyar, que fez a mesma coisa com os leilões quando criou o eBay. Mary Kay Ash pegou a ideia de mulheres administrarem as próprias empresas e acrescentou a ideia de vendas de porta em porta. Anita Roddick usou a tendência dos ingredientes naturais, combinou-a aos cosméticos e criou o império The Body Shop. Bernard Marcus e Arthur Blank combinaram o conceito de supermercado com loja de ferragens e criaram a Home Depot. Thomas Stemberg e Leo Kahn fizeram o mesmo com material de escritório e lançaram a Staples. Uma vez feitas as conexões, pode parecer óbvio, mas fazer essas conexões supostamente óbvias trouxe sucesso para muita gente.

Napoleon Hill diz que a imaginação é como um músculo que pode ser fortalecido com o uso. Da mesma que existem exercícios específicos que desenvolvem e melhoram a musculatura física, foram desenvolvidos exercícios específicos para melhorar e desenvolver a imaginação, e acredita-se que a criatividade desenvolvida em uma área vai afetar sua criatividade em outras. Edward De Bono, um dos mais respeitados especialistas no campo, escreveu mais de 25 livros, inclusive os *best-sellers* *O pensamento lateral* e *Os seis chapéus do pensamento*, cujo objetivo é, literalmente, fazer você pensar. O *best-seller* de Betty Edwards, *Drawing on the Right Side of the Brain*, usa técnicas de desenho para despertar a criatividade. O *best-seller* de Gabriel Rico, *Writing the Natural Way*, usa uma técnica chamada *clustering* para romper o bloqueio de escritor, e Tony Buzan utiliza um método similar para abrir a mente, que ele chama de Mind Mapping. Em seu *best-seller* *Superlearning*, Sheilah Ostrander e Lynn Schroeder mostram maneiras de usar a música clássica, e Roger von Oech sugere quebra-cabeça e charadas como estímulos em *A Whack on the Side of the Head*.

RECORRENDO À IMAGINAÇÃO CRIATIVA

O planeta onde você vive, você mesmo e todas as outras coisas materiais são resultado de mudança evolutiva, por meio da qual fragmentos de matéria foram organizados e arranjados em ordem.

Até onde a ciência foi capaz de determinar, todo o universo consiste apenas de quatro coisas: tempo, espaço, matéria e energia. Mais do que isso – e essa afirmação é de incrível importância –, essa terra, cada uma dos bilhões de células individuais de seu corpo e todas as partículas subatômicas de matéria começaram como uma forma intangível de energia. Pela combinação de energia e matéria foi criado tudo que é perceptível, da maior estrela no céu até e inclusive o próprio homem.

Desejo é um impulso de pensamento. Impulsos de pensamento são formas de energia. Quando você começa o processo de adquirir dinheiro usando o impulso de pensamento do desejo, está recrutando para seu serviço a mesma “coisa” que a natureza usou ao criar a Terra, bem como toda forma material no universo, incluindo seu corpo e seu cérebro, onde operam os impulsos de pensamento.

COMENTÁRIO

Embora recentes avanços da física (teorias de calibre, teoria das cordas, teoria das membranas e outras) tenham ampliado nossa compreensão sobre matéria e energia, a descrição anterior de Hill permanece de acordo com a ciência moderna. As teorias mais recentes são variações e refinamentos do conceito básico de que tudo no universo é tempo, espaço, matéria ou energia, e, como Einstein afirmou, energia e matéria são, na verdade, formas diferentes da mesma coisa.

Como diz Hill, tudo, das estrelas ao sistema solar, da Terra a você, seu cérebro e aquela pequena faísca chamada de pensamento são a mesma “coisa”. É como quando uma toalha de mesa é estendida, há dobras e saliências no tecido que são diferentes umas das outras, mas ainda são todas a mesma toalha de mesa. Como as dobras e saliências na toalha de mesa, energia e matéria são a mesma coisa em formas diferentes. Portanto, você (matéria), seus pensamentos (energia), todas as outras pessoas (matéria) e seus pensamentos (energia) e todas as outras coisas (matéria) não só estão interconectados como, em essência, são a mesma coisa. Hill chama essa inter-relação de tudo com tudo de inteligência infinita. No capítulo sobre fé, ele fez a primeira menção à inteligência infinita como a origem de palpites, intuição e *flashes* de inspiração. No capítulo sobre autossugestão, ele propôs que a mente subconsciente é a conexão com a inteligência infinita. Neste capítulo, Hill elabora que a imaginação criativa é o receptor pelo qual os *flashes* de *insight* chegam até nós da inteligência infinita.

Em algumas circunstâncias, quando sua mente está operando em ritmo acelerado, sua inteligência criativa recebe não só uma ideia, mas também um *flash* de intuição. Você tem um palpite ou uma premonição sobre alguma coisa ou alguém. Esse flash não pode ter vindo do consciente ou do subconsciente porque nenhum dos dois jamais teve a informação. Como tudo é parte de alguma outra coisa, sua imaginação criativa (energia) extraiu o pensamento (energia) diretamente do lago comum de inteligência infinita (energia) que contém não só o seu subconsciente (energia), mas o subconsciente de todo mundo (energia).

Inteligência infinita é um conceito complexo, e os leitores que se pegam questionando o processo podem ter certeza de que Hill explica a teoria nos capítulos a seguir. Os editores aconselham o leitor a deixar de lado todas as questões por enquanto e a se concentrar na aplicação lógica e prática que Hill tinha em mente.

Você está envolvido em tentar transformar seu desejo em sua contraparte física ou monetária, e existem leis da física e princípios de psicologia que podem ajudar. Mas antes você deve se dar um tempo para se familiarizar com essas leis e aprender a usá-las. Pela repetição e pela descrição desses princípios a partir de todos os ângulos concebíveis, espero revelar o segredo pelo qual toda grande fortuna foi acumulada. Por mais estranho e paradoxal que possa parecer, o “segredo” não é um segredo. Ele faz-se óbvio na Terra, nas estrelas, nos planetas, nos elementos acima e em torno de nós, em cada folha de grama e em cada forma de vida dentro da nossa visão.

Não desanime se não entender ou aceitar completamente essa teoria. Não espero que você aceite tudo que há neste capítulo em sua primeira leitura. Assimile o máximo que puder agora, enquanto lê tudo pela primeira vez. Depois, quando reler e estudar o material, vai descobrir que alguma coisa aconteceu para esclarecê-lo e dar uma compreensão mais ampla do todo. Acima de tudo, não pare nem hesite no estudo desses princípios até ter lido o livro pelo menos três vezes. Depois você não vai querer parar.

COMO FAZER USO PRÁTICO DA IMAGINAÇÃO

Ideias são o ponto de partida de todas as fortunas. Ideias são produtos da imaginação. A seguir, duas histórias verdadeiras sobre ideias que renderam imensas fortunas. Espero que essas histórias transmitam o quanto é importante o papel que a imaginação pode ter na transformação de uma ideia em sucesso e

que ilustrem o método pelo qual a imaginação pode ser usada para o acúmulo de riqueza.

A chaleira encantada

No fim dos anos de 1880, um velho médico rural foi até a cidade, amarrou seu cavalo, entrou discretamente em uma drogaria pela porta dos fundos e começou a regatear com o jovem atendente.

Durante mais de uma hora, atrás do balcão, o velho médico e o atendente falaram em voz baixa. Então o médico saiu. Foi até a carroça e pegou uma grande e antiquada chaleira, uma grande colher de pau (para mexer o conteúdo da chaleira) e as depositou no fundo da loja.

O atendente inspecionou a chaleira, pôs a mão no bolso interno, pegou um rolo de notas e entregou para o médico. O rolo continha exatamente US\$ 500 – todas as economias do atendente!

O médico entregou a ele um pedacinho de papel no qual estava escrita uma fórmula secreta. As palavras naquele pedacinho de papel valiam o resgate de um rei. Mas não para o médico. Aquelas palavras mágicas eram necessárias para fazer o conteúdo da chaleira começar a ferver, mas nem o médico, nem o jovem atendente sabiam que fabulosas fortunas estavam destinadas a jorrar daquela chaleira.

O velho médico ficou feliz por vender o utensílio por US\$ 500. O atendente correu um grande risco apostando as economias de sua vida inteira em um pedaço de papel e uma chaleira velha. Ele jamais sonhou que seu investimento faria uma chaleira transbordar ouro que um dia superaria o desempenho miraculoso da lâmpada de Aladim.

O que o atendente realmente comprou foi uma ideia!

A velha chaleira, a colher de pau e a mensagem secreta em um pedacinho de papel eram incidentais. O milagre daquela chaleira só começou a acontecer depois que o novo proprietário misturou às instruções secretas um ingrediente sobre o qual o médico nada sabia.

Veja se consegue descobrir o que aquele jovem acrescentou à mensagem secreta e fez a chaleira transbordar ouro. Aqui você tem uma história de fatos mais estranhos que ficção – fatos que começaram na forma de uma ideia.

Apenas olhe para as vastas fortunas em ouro que essa ideia produziu. Ela pagou, e ainda paga, imensas fortunas a homens e mulheres no mundo todo, gente que distribui o conteúdo da chaleira a milhões de pessoas.

A velha chaleira é hoje um dos maiores consumidores de açúcar do mundo, dando emprego a milhares de homens e mulheres que cultivam cana e trabalham refinando e vendendo açúcar.

A velha chaleira consome, anualmente, milhões de garrafas de vidro [e de plástico e latas], dando emprego a elevados números de trabalhadores.

A velha chaleira dá emprego a um exército de secretários, estenógrafos, redatores e especialistas em propaganda em todo o país. Ela levou fama e fortuna a muitos artistas que criaram imagens magníficas descrevendo o produto.

A velha chaleira transformou Atlanta, que era uma pequena cidade sulista, na capital de negócios do Sul, onde agora beneficia, direta ou indiretamente, todos os negócios e praticamente todos os residentes da cidade.

A influência dessa ideia agora beneficia todo país civilizado do mundo, despejando um jorro contínuo de ouro para todos que a tocam. O ouro da chaleira construiu e mantém uma das mais proeminentes faculdades do Sul, onde milhares de jovens recebem o treinamento essencial para o sucesso.

Se o produto daquela velha chaleira de metal pudesse falar, contaria histórias incríveis em todos os idiomas. Histórias de amor, de negócios, de profissionais, de homens e mulheres diariamente estimuladas por ele.

Tenho certeza de pelo menos uma história romântica, pois fiz parte dela, e tudo começou não muito longe do lugar onde o atendente da drogaria comprou a velha chaleira. Foi lá que conheci minha esposa, e foi ela quem me contou sobre a chaleira encantada. Era o produto daquela chaleira que bebíamos quando pedi a ela para me aceitar “na alegria e na tristeza”. Seja você quem for, onde quer que more, qualquer que seja sua ocupação, cada vez que vir as palavras *Coca-Cola*, lembre-se de que este vasto império de riqueza e influência cresceu a partir de uma única ideia. E essa ideia – o ingrediente misterioso que o atendente Asa Chandler misturou à fórmula secreta – foi... imaginação!

Pare e pense nisso por um momento.

Tenha em mente que os degraus para a riqueza descritos neste livro são os mesmos princípios pelos quais a influência da Coca-Cola tem sido estendida a cada cidade, município, vilarejo e cruzamento de vias do mundo.

Aqui vai o que há de mais importante para lembrar: as ideias que você cria podem ter a possibilidade de repetir o enorme sucesso dessa bebida mundial.

COMENTÁRIO

Harlan Sanders também tinha uma receita e uma chaleira mágica. Na verdade, sua chaleira era uma panela, mas nem sua panela, nem sua receita de onze ervas e temperos seriam mencionadas aqui se ele não tivesse imaginação também.

Harlan Sanders era proprietário e administrador de um motel e café bem-sucedido em Corbin, Kentucky. Mas, quando a nova rodovia interestadual foi construída, ela não passou pelo endereço de Sanders. Em pouco tempo, seu estabelecimento faliu, deixando-o com pouco mais que sua receita de frango frito e um jeito de prepará-lo rapidamente em uma panela.

Aos 62 anos de idade, o Coronel, como as pessoas o chamavam, teve que encontrar um novo meio de vida. Foi quando o ingrediente mágico, a imaginação, entrou na receita. Ele decidiu que não venderia mais frango frito. Em vez disso, venderia seu método para prepará-lo. Ele pôs a receita e a panela no porta-malas do carro e pegou a estrada para mostrar seu frango frito a outros proprietários de restaurante. Nos primeiros dois anos, conseguiu vender cinco franquias. Dois anos depois, tinha vendido duzentas. Quatro anos depois, estava perto de ter seiscientos endereços, quando foi procurado por um grupo de investimentos que queria comprar sua empresa.

Reconhecendo que a magia não estava só na chaleira ou na receita, os novos proprietários pediram ao Coronel Sanders para permanecer como porta-voz da companhia, o que ele fez até sua morte em 1980. Hoje existem quase doze mil endereços do KFC em mais de oitenta países, com vendas de quase US\$ 10 bilhões ao ano.

Debbie Fields era uma dona de casa de vinte anos que adorava fazer *cookies*. Ela não tinha educação formal, nem experiência profissional, mas tinha uma receita e uma ideia imaginativa de que as pessoas gostariam de comprar *cookies* frescos, quentes e macios em uma loja. Empresários e banqueiros que ela procurou disseram que ela era maluca, mas essa mulher e seu marido continuaram levando sua ideia de banco em banco, até finalmente convencerem um deles a dar a Debbie Fields um empréstimo para ela abrir uma loja em Palio Alto, Califórnia. Na hora do almoço de seu primeiro dia, ela ainda não havia vendido nenhum *cookie*, então foi para a rua e

distribuiu amostras. Foi o bastante. A loja de biscoitos decolou. Hoje as lojas *Sra. Fields* estão por todo o país, a Faculdade de Administração de Harvard usa seus métodos como um estudo de caso de eficiência, e Debbie Fields se tornou uma autora de sucesso, oradora motivacional e personalidade da televisão.

Wally “Famous” Amos era um agente de talentos de Los Angeles que copiou uma receita de *cookie* do verso de uma embalagem de gotas de chocolate da Nestlé. Fez algumas modificações para personalizar a receita e começou a distribuir sua versão de *cookies* caseiros como uma espécie de cartão de visitas. Seus clientes e parceiros comerciais gostaram tanto que Wally finalmente decidiu se retirar do *show business* e abrir uma loja. E fez isso com o charme de um agente de Hollywood. Abriu a loja em Sunset Boulevard, com dois mil convidados, um tapete vermelho e celebridades. Com o mesmo charme, ele pôs sua foto na embalagem, encheu-a de *cookies* e começou a vender para lojas de departamento exclusivas e lojas de especialidades. Dez anos depois, a Famous Amos era um negócio de US\$ 10 milhões.

Ray Kroc tinha mais de cinquenta anos e vendia *mixers* para *milkshake* quando ouviu falar de um quiosque de hambúrguer na Califórnia, propriedade de Dick e Mac McDonald, que estava indo muito bem. Pegou o carro e foi até San Bernardino dar uma conferida. O que viu foi um restaurante com um cardápio limitado e uma boa receita de hambúrguer, e eles serviam mais depressa que qualquer lugar que ele já tivesse visto. Pensando que, se houvesse mais lugares como aquele, ele poderia vender muitos *mixers* de *milkshake*, Kroc sugeriu aos irmãos McDonald a ideia de abrir mais alguns McDonald’s. Eles se interessaram, mas não sabiam com quem poderiam abrir os novos restaurantes. Dessa vez havia uma receita e uma grelha mágica, mas ainda faltava o ingrediente extra – imaginação. Na hora Ray se ofereceu para ser sócio e abrir os restaurantes ele mesmo. De acordo com as placas nos Golden Arches, a imaginação de Ray Kroc rendeu bilhões de hambúrgueres vendidos.

Em 1982, Howard Schultz foi trabalhar como diretor de *marketing* de uma pequena importadora atacadista de café chamada Starbucks, que só tinha uma loja no Pike Place Market em Seattle. Durante uma viagem à Itália, Schultz teve a ideia de que a cultura de cafeteria que ele viu em Milão poderia ser transposta para o cenário do centro de Seattle. Convenceu a empresa a tentar. Sua ideia de cafeteria foi um sucesso tão grande que Schultz se empenhou e levantou o dinheiro para comprar a empresa. Cinco anos depois de ter entrado para a Starbucks, ele era CEO de uma companhia com dezessete lojas. Quinze anos mais tarde, a cultura de cafeteria de Schultz estava em todas as esquinas dos Estados Unidos e havia mais de sete mil Starbucks no mundo todo.

Como último exemplo de imaginação, oferecemos o molho para salada de Paul Newman. Bom, era de se esperar que não fosse necessária muita imaginação para uma grande celebridade colocar seu nome em um produto, e foi isso que Newman pensou também. Mas, quando ele e seu sócio, A. E. Hotchner, levaram sua ideia de

molho para salada para empresas especializadas em comercializar alimentos, ninguém se interessou, a menos que eles mesmos investissem cerca de US\$ 1 milhão para o primeiro ano de operações. De acordo com o livro de Newman e Hotchner, *Shameless Exploitation*, eles descobriram que quase todos os produtos de celebridades no ramo alimentício haviam sido fracassos desastrosos, e agora ninguém queria saber disso.

Então, nem mesmo o grande nome de Paul Newman era a mágica de que eles precisavam para comercializar o molho para saladas. E, a menos que estivessem dispostos a investir uma quantia ridícula, dinheiro também não era a mágica. A magia teria que estar no jeito imaginativo pelo qual convenceriam as pessoas certas a ajudá-los e na perseverança para insistir até conseguirem. E, como todo mundo que tem uma ideia, foram informados de que era loucura tentar. Foram rejeitados por empresas de engarrafamento que não aceitavam pedidos pequenos e foram rejeitados por distribuidores que não queriam se arriscar com nenhum produto de celebridade.

No fim, foi o proprietário de um supermercado, Stew Leonard, que ajudou a encontrar os fornecedores certos. Mas nem isso teria sido suficiente se Stew Leonard não tivesse tido imaginação suficiente para ver as possibilidades e colocar o Newman's Own Salad Dressing nas prateleiras de sua loja. Quinze anos depois, a Newman's Own Brands era uma companhia de US\$ 100 milhões (que doa todos os lucros para caridade).

O que eu faria se tivesse US\$ 1 milhão

A história a seguir comprova a verdade do velho ditado: “Quem quer, faz”. Quem me contou foi o querido educador e clérigo Frank W. Gunsaulus, que começou a carreira de pregador na região dos armazéns de Chicago.

Quando estava na faculdade, Gunsaulus notou muitos defeitos em nosso sistema educacional. Defeitos que ele acreditava que poderia corrigir se fosse diretor de uma faculdade.

Ele decidiu organizar uma nova faculdade em que pudesse pôr em prática suas ideias sem ser prejudicado por métodos ortodoxos de educação.

Gunsaulus precisava de US\$ 1 milhão para colocar o projeto em andamento! Onde arranjaría uma quantia tão alta? Essa era a questão que ocupava a maioria dos pensamentos do jovem e ambicioso pregador. Mas ele não conseguia fazer nenhum progresso.

Todas as noites ele dormia pensando naquilo. Acordava pensando naquilo. Pensava naquilo em todos os lugares aonde ia. Pensava e pensava, até a ideia se tornar uma obsessão que o consumia.

Gunsaulus era filósofo além de pregador e, como todos que alcançam sucesso na vida, reconhecia que definição de objetivo é o ponto de partida. Também reconhecia que a definição de objetivo adquire vida e força quando é respaldada por um desejo ardente de traduzir esse objetivo em seu equivalente material.

Ele conhecia todas essas grandes verdades, mas não sabia onde ou como arrumar US\$ 1 milhão. O normal teria sido desistir e dizer: “Ah, bom, minha ideia é boa, mas não posso fazer nada com ela porque não consigo arrumar US\$ 1 milhão”. É exatamente isso que a maioria das pessoas teria dito, mas não foi o que Gunsaulus disse. O que ele disse e o que fez é tão importante que vou deixá-lo falar por si:

“Em um sábado à tarde, eu estava no meu quarto pensando em maneiras de levantar o dinheiro para realizar meus planos. Havia pensado por quase dois anos, mas não tinha feito nada além de pensar. Tinha chegado a hora de agir!

“Decidi naquele momento que conseguiria o milhão de dólares necessário no prazo de uma semana. Como? Eu não estava preocupado com isso. O mais importante foi a decisão de levantar o dinheiro dentro de um prazo específico. Quero dizer que, no momento em que cheguei a uma decisão definitiva de conseguir o dinheiro dentro de um período determinado, surgiu um estranho sentimento de segurança que eu nunca tinha experimentado antes. Algo dentro de mim parecia dizer: “Por que você não tomou essa decisão há tempos? O dinheiro estava esperando por você o tempo todo!”.

“As coisas começaram a acontecer depressa. Liguei para os jornais e anunciei que na manhã seguinte faria um sermão intitulado ‘O que eu faria se eu tivesse milhões de dólares’.

“Comecei a trabalhar no sermão de forma imediata, mas devo dizer que, francamente, a tarefa não foi difícil, porque eu o preparava havia quase dois anos.

“Terminei de escrever o sermão muito antes da meia-noite. Fui para a cama e dormi me sentindo confiante, pois já podia me ver de posse do milhão de dólares. Na manhã seguinte, levantei cedo, fui ao banheiro, li o sermão, me

ajoelhei e pedi que, com ele, eu conseguisse chamar a atenção de alguém que fornecesse o dinheiro necessário.

“Enquanto rezava, tive novamente a certeza de que o dinheiro estava próximo. Na minha animação, saí sem o sermão e só percebi o descuido quando já estava no púlpito, pronto para começar a pregar.

“Era tarde demais para ir buscar minhas anotações, e que bênção foi não poder voltar! Em vez disso, meu subconsciente produziu o material de que eu precisava. Quando me levantei para começar o sermão, fechei os olhos e falei dos meus sonhos com o coração e a alma. Não só conversei com a minha congregação, como acho que também conversei com Deus. Eu disse o que faria com US\$ 1 milhão se esse valor fosse colocado em minhas mãos. Descrevi o plano que tinha em mente para organizar uma grande instituição educacional onde os jovens aprenderiam a fazer coisas práticas e, ao mesmo tempo, desenvolveriam o pensamento.

“Quando terminei e me sentei, um homem levantou-se lentamente do banco na terceira fileira do fundo e se dirigiu ao púlpito. Eu não sabia o que ele ia fazer. Ele subiu no púlpito, estendeu a mão e disse: ‘Reverendo, gostei do seu sermão. Acredito que pode fazer tudo que disse que faria se tivesse US\$ 1 milhão. Para provar que acredito em você e no seu sermão, se for ao meu escritório amanhã de manhã, lhe darei o milhão de dólares. Meu nome é Philip D. Armour.’”

O jovem Gunsaulus foi ao escritório de Armour e recebeu o milhão de dólares. Com esse dinheiro, fundou o Instituto de Tecnologia Armour, conhecido hoje como Instituto de Tecnologia de Illinois.

O milhão de dólares para a fundação do Instituto Armour foi resultado de uma ideia. Por trás da ideia havia o desejo que o jovem Gunsaulus nutriu por quase dois anos.

Observe este fato importante: ele conseguiu o dinheiro 36 horas depois de ter tomado a decisão de obtê-lo e traçar um plano definido para conseguir!

Não havia nada de novo ou único em o jovem Gunsaulus pensar vagamente em US\$ 1 milhão e ter uma leve esperança de obtê-lo. Outros tiveram pensamentos semelhantes. Mas havia algo de muito único e diferente na decisão que ele tomou naquele sábado memorável, quando colocou a

imprecisão em segundo plano e disse de um jeito definido: “Terei esse dinheiro em uma semana!”.

O princípio pelo qual Gunsaulus obteve seu milhão de dólares ainda está vivo. Está disponível para você. Essa lei universal é tão viável hoje como era quando o jovem pregador a usou com tanto sucesso.

COMENTÁRIO

O Instituto de Tecnologia Armour foi inaugurado em 1893, oferecendo cursos de engenharia, química, arquitetura e biblioteconomia e, em 1940, tornou-se o Instituto de Tecnologia de Illinois (IIT) quando se juntou ao Instituto Lewis, uma faculdade de Chicago fundada em 1895 que oferecia cursos de artes liberais, além de ciências e engenharia. Em 1949, o Instituto de Design, fundado em 1937, também se juntou ao IIT, seguido em 1969 pela Faculdade de Direito Chicago-Kent e pela Escola de Administração Stuart e, em 1986, pela Faculdade de Engenharia do Meio-Oeste. Hoje existem vários *campi* no centro de Chicago. O IIT tem sido chamado de *alma mater* de realizações.

COMO TRANSMUTAR IDEIAS EM DINHEIRO

Asa Candler e Frank Gunsaulus tinham uma característica em comum. Ambos conheciam a surpreendente verdade de que ideias podem ser transmutadas em dinheiro por meio do poder do objetivo definido somado a planos definidos.

Se você é um desses que acreditam que trabalho duro e honestidade por si só trarão riqueza, pode esquecer! Não é verdade. Quando chega em grandes quantidades, a riqueza nunca é resultado só de trabalho duro. A riqueza vem, se vier, em resposta a demandas definidas baseadas na aplicação de princípios definidos, não por acaso ou sorte.

De modo geral, uma ideia é um pensamento que leva à ação porque atrai a imaginação. Todos os grandes vendedores sabem que ideias podem ser vendidas onde uma mercadoria não pode. Os vendedores comuns não sabem disso. Por isso são “comuns.”

Um editor de livros de preços baixos fez uma descoberta que tem sido de grande valor para os editores. Ele aprendeu que muita gente compra os títulos, não o conteúdo dos livros. Ao simplesmente mudar o nome de um livro que

não estava saindo, as vendas deram um salto de mais de um milhão de cópias. O interior do livro não teve nenhuma alteração. Ele simplesmente trocou a capa por outra com um título que tinha apelo de “bilheteria”.

Por mais simples que possa parecer, foi uma ideia. Foi imaginação.

COMENTÁRIO

Para os leitores que pensam que substituir a capa de um livro é muito simples, ou algo que não poderiam fazer por não serem do ramo, os editores diriam que, se você tivesse tido essa ideia simples antes daquele editor, ele provavelmente teria ficado satisfeito por vender os livros encalhados para você por centavos de dólar. Você então poderia ter trocado a capa e de repente teria se tornado editor de um *best-seller*. No entanto, a ideia de substituir as capas não significaria nada se você também não tivesse ideias sobre como comercializar e promover a nova capa atraente. E é isso que Hill argumenta. A Coca-Cola era uma receita, uma ideia criativa, mas teria permanecido apenas uma receita se Asa Candler não tivesse também outras ideias criativas para comercializá-la e fé em si mesmo para pôr essas ideias em prática.

Spence Silver era um químico que trabalhava para a 3M quando, por acidente, criou uma cola que não era muito aderente. Nem é preciso dizer que a 3M não ficou muito interessada em uma cola sem aderência, e a invenção de Silver foi arquivada como um erro. Mas Silver gostou da cola e durante cinco anos continuou falando do produto para quem quisesse ouvir. Ninguém queria até Arthur Fry, que trabalhava na divisão de fitas da 3M, descobrir que, quando estava no ensaio do coral, sempre perdia a página do hinário porque os pedaços de papel que usava para marcá-las escorregavam ou caíam do livro. No entanto, com um pouco da cola não muito aderente de Silver, os pedaços de papel ficavam onde ele queria e se soltavam com facilidade quando ele terminava. Esse foi o momento eureka. Eles tinham acabado de inventar o melhor marcador do mundo: Post-it.

Mas esse não é o fim da história, nem o fim das ideias imaginativas que foram necessárias para fazer o Post-it acontecer. Fry também precisaria de perseverança. Primeiro, teve de convencer os engenheiros a resolver problemas de produção; para isso, ele abriu um buraco na parede do porão de sua casa para instalar um protótipo do equipamento de produção. Ele insistiu e, finalmente, dois anos depois, a 3M mandou o projeto para o departamento de *marketing*. Os especialistas em *marketing* criaram anúncios e folhetos que vendiam a ideia do “bloco de notas aderentes” e lançaram o produto em quatro cidades para testar. Os resultados foram um desastre. Ninguém “sacou” e ninguém comprou. Quem pagaria por papel de rascunho?

O projeto do Post-it estava prestes a ser descartado quando Geoffrey Nicholson e Joseph Ramey colocaram sua imaginação nele. Como Silver e Fry, Nicholson e Ramey tinham fé na ideia porque viam como as pessoas no escritório se apaixonavam pelos pequenos pedaços de papel adesivo quando começavam a usá-los. Nicholson e Ramey foram para Richmond, Virgínia, uma das quatro cidades dos testes malsucedidos, e percorreram a área comercial, entrando nos escritórios e dando bloquinhos de Post-it para recepcionistas, secretárias e qualquer outro que aceitasse.

A máquina de *marketing* convencional da 3M tinha falhado, mas distribuir Post-its às pessoas que realmente os usariam deu resultado. Quando os funcionários de escritório de Richmond começaram a usar o Post-it, a ideia de pagar pelo papel de rascunho deixou de parecer tão má. Eles “sacaram” e compraram. O teste de Richmond passou do fracasso ao sucesso, e logo os Post-its estavam grudando em tudo no mundo todo.

Aqui está outra ideia simples que a imaginação transformou em sucesso. A história começou com um homem cujo problema era exatamente o oposto do de Spence Silver. Esse homem tinha algo que grudava bem demais. George de Mestral era um montanhista suíço que um dia foi caçar com seu cachorro. Quando chegaram em casa, ambos estavam cobertos de carrapichos. Os carrapichos eram tão difíceis de remover que Mestral os estudou com uma lupa para entender por quê. Ele viu que as plantas eram cobertas de pequenos ganchos que se prendiam ao pelo e ao tecido. Foi quando ele teve a ideia. Se os carrapichos ficavam presos onde você não queria, por que não colocar ganchinhos nas coisas para que ficassem onde você queria?

Como todos os outros mencionados neste livro, Mestral teve uma ideia imaginativa. Mas foi só o início. Ele também teve fé em si para continuar quando as pessoas riram de sua ideia, o que muitos fizeram, até finalmente encontrar uma fábrica têxtil francesa que o ajudou a fazer o que queria. No entanto, mesmo quando enfim elaboraram uma maneira de usar tecido de algodão para fazer o que chamaram de “fita de fechamento”, não tinham como arcar com os custos da produção em massa. E foi assim que Mestral descobriu de forma acidental que, quando se costura o náilon sob luz infravermelha, ele produz naturalmente pequenos ganchos. Agora que poderiam fabricar por baixo custo, só precisavam de um nome. Um lado era felpudo como veludo e o outro era de crochê, a palavra francesa para gancho. Pegue “vel” e “cro”, combine com a imaginação, o resultado é Velcro, e um alpinista suíço se torna um magnata da indústria.

Uma vez a Sony Corporation tentou fabricar um gravador muito pequeno que funcionasse com cassetes de tamanho padrão, mas não conseguiu. Eles poderiam produzir uma pequena máquina de reprodução, mas na época os componentes eletrônicos necessários para torná-la também uma máquina de gravação não eram suficientemente pequenos. Concluíram que o projeto era um fracasso.

Um dia o presidente honorário da Sony, Masaru Ibuka, entrou no laboratório e viu que alguns dos engenheiros estavam usando os protótipos do gravador fracassado para ouvir fitas de música. Eles não pareciam se importar com o fato de o aparelho não poder gravar, só gostavam de poder andar por aí ouvindo suas músicas favoritas.

Então surgiu a ideia imaginativa que fez toda a diferença. Ibuka lembrou que outra divisão estava trabalhando em fones de ouvido leves. Esse foi o *flash*. A imaginação de Ibuka fez a conexão que os outros engenheiros não tinham feito. Na opinião de Ibuka, eles não haviam projetado um “gravador” que deu errado, mas criado um “reprodutor estéreo particular” bem-sucedido. Adicionaram os fones de ouvido, chamaram de Walkman e revolucionaram o negócio da música e a indústria eletrônica.

Clarence Saunders era funcionário em um pequeno varejo no sul. Um dia estava de pé com uma bandeja nas mãos, esperando sua vez em uma lanchonete. Ele nunca tinha ganhado mais de US\$ 20 por semana antes disso, e ninguém jamais havia notado nele alguma coisa que indicasse habilidade incomum, mas algo aconteceu em sua mente enquanto ele estava na fila, algo que fez sua imaginação funcionar. Ele teve a ideia de que aquele mesmo conceito de autoatendimento também funcionaria no mercadinho.

Clarence Saunders levou a ideia para o chefe. Naturalmente, o chefe disse que ele estava louco. Então Saunders largou o emprego, fez o que precisava fazer para levantar o dinheiro e abriu a primeira mercearia *self-service*. Chamou de Piggly-Wiggly, e Clarence Saunders, o funcionário de mercearia que ganhava US\$ 20 por semana rapidamente se tornou o multimilionário dono de uma cadeia de mercearias dos Estados Unidos.

Sylvan Goldman era dono de várias lojas Piggly-Wiggly em Oklahoma e, como qualquer bom empresário, passava muito tempo observando os clientes andando pelos corredores, colocando seus produtos em cestas ou sacolas de compras. Uma noite, ao tentar descobrir como fazer os clientes comprarem mais em cada visita, ele deu por si olhando para uma cesta sobre o assento de uma cadeira dobrável de madeira. Eureka! Chamou seu mecânico, Fred Young, colocaram rodas na extremidade inferior das pernas da cadeira, adicionaram outra cesta debaixo do assento, e assim nasceu o carrinho de compras.

No momento em que preparamos esta edição para publicação, existem cerca de 35 milhões de carrinhos de compras nos Estados Unidos, e em torno de 1,25 milhão de carrinhos novos são vendidos a cada ano.

Thomas Stemberg, que também mencionamos anteriormente, era outro executivo de supermercado que observava os clientes enquanto faziam compras. Naquele momento, os carrinhos de compras estavam bem estabelecidos nos supermercados, e foi vendo seus clientes empurrando carrinhos para cima e para baixo pelos corredores que ele teve seu *flash* de inspiração. Ficou tão seguro da ideia que convenceu outro

executivo de supermercado, Leo Kahn, a se juntar a ele. Juntos, pegaram o conceito de supermercado e o aplicaram à venda de material de escritório e, em 1986, abriram sua primeira loja em Brighton, Massachusetts. Chamaram-na de Staples.

Em 1989, abriram o capital da empresa e dez anos depois havia mais de mil lojas da Staples, com receitas acima de US\$ 7 bilhões.

Vamos concluir este comentário com outro conjunto de histórias relacionadas que mostram que às vezes a parte mais imaginativa do *marketing* é o *timing*. Se você fosse fazer compras no final do século 19, normalmente teria que interagir com um comerciante, que pegaria as mercadorias em prateleiras atrás do balcão. Na década de 1870, os preços fixos começavam a ser usados pelos lojistas. Os comerciantes experimentavam a ideia, usando uma tabela de mercadorias que tinham todas o mesmo preço, geralmente cinco centavos.

Frank Winfield Woolworth era funcionário de um armazém e convenceu o proprietário a deixá-lo tentar a ideia da tabela de cinco centavos. Embora tenha funcionado, o proprietário não ficou impressionado. Assim, Woolworth pegou US\$ 350 emprestado de seu chefe e em 1879 abriu sua primeira loja Five Cents em Utica, Nova York. Era uma loja inteira cheia de produtos onde tudo custava um níquel. Um ano depois ele tinha quatro lojas, e a quarta, em Lancaster, Pensilvânia, foi a primeira que ele chamou de F.W. Woolworth's Five and Ten Cents Store. Vinte anos depois, eram 238 lojas. Na época de sua morte em 1919, eram mais de mil endereços F.W. Woolworth, ele havia estabelecido a primeira rede nacional de lojas de variedades e construído o prédio mais alto da cidade de Nova York para instalar sua sede.

A empresa Woolworth permaneceu fiel à ideia original e não comercializou nenhuma mercadoria que custasse mais de dez centavos até 1932, quando o maior preço foi aumentado para vinte centavos. Mas, à medida que os tempos mudaram, o preço fixo foi derrubado, as mercadorias se tornaram mais variadas, e a empresa continuou crescendo até ter mais de oito mil lojas em todo o mundo, vendendo de tudo, desde aviamentos até utensílios domésticos e móveis.

Então, nos anos de 1960 e 70, algo começou a acontecer. O estado de espírito dos Estados Unidos estava mudando, mas as lojas Woolworth não. Foi quando Sam Walton abriu o primeiro Wal-Mart em Rogers, Arkansas, em 1962.

Walton entrou no ramo do varejo depois da Segunda Guerra Mundial, quando seu sogro emprestou a ele o dinheiro para comprar uma franquia da loja Butler Brothers em Bentonville, Arkansas. Em 1962, Sam e seu irmão Bud tinham dezesseis lojas de variedades em Arkansas, Missouri e Kansas. Foi nessas lojas que Sam Walton começou a adicionar o ingrediente mágico da imaginação. Além do faro para promoção, Sam tentou novas formas de vender produtos domésticos e mercadorias em geral no varejo. Ele insistia em interiores limpos e bem iluminados e introduziu o conceito de *self-service*, com corredores largos o bastante para carrinhos de compras e balcões de *checkout* na frente da loja. Também começou a comprar diretamente dos fabricantes

e criou planos de participação nos lucros que mantinham sua família de funcionários leal, trabalhadora e prestativa.

Em 1962, Walton incorporou essas e outras ideias imaginativas quando abriu sua primeira loja, que chamou de Wal-Mart. A magia básica era vender produtos de marca por preços mais baixos que os de mercado, mas também havia magia em como ele mantinha um clima amistoso de cidadezinha natal em sua loja, embora ela fosse o que agora chamamos de megaloja.

A loja Wal-Mart de Sam Walton foi um sucesso. Então ele continuou construindo e abrindo mais delas. Primeiro em pequenas cidades e áreas rurais, depois em cidades maiores, depois nas grandes cidades, e não demorou muito para ter uma rede nacional. Em 1992, quando Sam Walton morreu, havia mais de 1,7 mil lojas Wal-Mart, a rede era a maior varejista do país, empregava mais de seiscentas mil pessoas, e Sam Walton era o homem mais rico dos Estados Unidos. Em 2003, havia mais de 3,2 mil lojas nos Estados Unidos e mais de 1,1 mil em outros países, a empresa empregava mais de 1,3 milhão de pessoas em todo o mundo e atendia mais de um milhão de clientes por semana.

Durante esse processo, a Woolworth e outras empresas varejistas mais antigas, como a Kresge, tentaram entrar nesse bonde com suas lojas Woolco e Kmart, mas não conseguiram acertar. Elas haviam renunciado à antiga identidade de cinco e dez centavos para se tornar varejistas de generalidades a preços mais altos, e, quando o Wal-Mart chegou e redefiniu essa parte do mercado, os demais pareciam ter esgotado o tipo de imaginação que haviam tido no começo.

E é aqui que a história muda de direção. David Gold administrava uma loja de bebidas que havia herdado do pai. Ele percebeu que sempre que expunha itens por 99 centavos, a mercadoria era vendida mais rapidamente do que qualquer outro produto com outro preço baixo. Ele decidiu abrir uma loja chamada The 99¢ Only Store, onde tudo seria vendido por 99 centavos.

Parece familiar? A ideia imaginativa de Frank Woolworth em 1879, que havia sido abandonada pela rede de mesmo nome nos anos de 1940 e 50, em 1982 levava uma nova injeção de imaginação de David Gold.

Como de costume, amigos e familiares disseram que ele estava louco, mas David Gold procurou fornecedores que vendessem produtos fora de linha ou excedentes de produção por um preço suficientemente baixo para ele poder oferecê-los ao público por 99 centavos. Ele os encontrou. E encontrou até todo tipo de produtos de marca, de *hardware* a meia-calça, produtos de limpeza, óleo de motor, utensílios de cozinha, cosméticos, eletrônicos, brinquedos, produtos enlatados, alimentos congelados, biscoitos, frutas frescas, até alimentos *gourmet*, mais de cinco mil que ele poderia vender por 99 centavos e ainda ter lucro!

David Gold abriu sua primeira loja de corredores largos, bem iluminada, de cores vivas, verde e fúcsia, em Inglewood, Califórnia, em 1982. Em 2003, ele tinha 142 lojas

na Califórnia, Nevada e Arizona e era relacionado pela Forbes 400 como dono de uma fortuna pessoal estimada em mais de US\$ 650 milhões.

Como Napoleon Hill escreveu em *O manuscrito original - As leis do triunfo e do sucesso de Napoleon Hill* sobre a criação de Piggly-Wiggly: "Onde nessa história você vê a menor indicação de algo que não poderia repetir? O plano, que rendeu milhões de dólares para seu criador, era uma ideia muito simples que qualquer um poderia ter adotado, mas que exigia uma imaginação considerável para ser posto em prática. Quanto mais simples e facilmente adaptada é uma ideia, maior é seu valor, já que ninguém está procurando ideias que sejam muito detalhadas ou de alguma forma complicadas".

Não há preço padrão para ideias. O criador da ideia define seu preço e, se for esperto, o alcança.

A história de praticamente todas as grandes fortunas começa no dia em que um criador de ideias e um vendedor de ideias se juntam e trabalham em harmonia. Carnegie cercou-se de homens que podiam fazer o que ele não sabia fazer, homens que criavam ideias e homens que colocavam as ideias em prática, e foi isso que fez dele e outros homens fabulosamente ricos.

Milhões de pessoas vivem esperando "brechas" favoráveis. Talvez uma brecha favorável possa proporcionar uma oportunidade, mas o plano mais seguro é não depender da sorte. Foi uma "brecha" favorável que proporcionou a maior oportunidade da minha vida, mas mais de vinte anos de esforço decidido foram dedicados a essa oportunidade antes que ela se tornasse um bem.

A brecha foi a minha boa sorte de conhecer e conquistar a cooperação de Andrew Carnegie. Naquela ocasião, Carnegie plantou em minha mente a ideia de organizar os princípios de realização em uma filosofia de sucesso. Milhões de pessoas se beneficiaram com as descobertas feitas nos anos de pesquisa, e fortunas foram acumuladas por meio da aplicação da filosofia. O começo foi simples. Era uma ideia que qualquer um poderia ter desenvolvido.

A brecha favorável surgiu por intermédio de Carnegie, mas o que dizer da determinação, da definição de objetivo, do desejo de atingir o objetivo e do esforço persistente em todos esses anos de pesquisa? Não foi um desejo comum que sobreviveu ao desapontamento, ao desânimo, à derrota temporária, à

crítica e à constante lembrança de que estava desperdiçando meu tempo. Era um desejo ardente! Uma obsessão!

Quando a ideia foi plantada em minha mente por Carnegie, ela foi nutrida e persuadida e incentivada a permanecer viva. Gradualmente, a ideia tornou-se um gigante com força própria e me nutriu, persuadiu e conduziu. As ideias são assim. Primeiro, você dá vida, ação e orientação às ideias, depois elas adquirem uma força própria e superam toda oposição.

Ideias são forças intangíveis, mas têm mais poder que os cérebros de onde nascem. Elas têm o poder de continuar vivas depois de o cérebro que as criou já ter voltado ao pó.

CONTE AO MUNDO

O QUE VOCÊ

PRETENDE FAZER,

MAS ANTES MOSTRE

CAPÍTULO 8

PLANEJAMENTO ORGANIZADO

A CRISTALIZAÇÃO DO DESEJO EM AÇÃO

O sexto passo rumo à riqueza



ocê aprendeu que tudo que criamos ou adquirimos começa em forma de desejo. Na primeira volta de sua jornada, o desejo é levado de abstrato a concreto na oficina da imaginação, onde os planos para sua transição são criados e organizados.

No Capítulo 3, Desejo, você foi instruído a seguir seis etapas práticas e definidas para começar a traduzir o desejo por dinheiro em seu equivalente monetário. Uma das etapas que você deve cumprir é a formação de um plano ou planos definidos, práticos, por intermédio dos quais essa transformação possa ser feita.

Seguem as instruções básicas para fazer planos práticos:

- Alie-se a um grupo de tantas pessoas quantas possam ser necessárias para a criação e a execução de seu plano ou planos para acúmulo de dinheiro utilizando o princípio do MasterMind. Esta instrução é absolutamente essencial. Não deixe de cumpri-la.

[A aliança de MasterMind é formada por duas ou mais mentes trabalhando ativamente juntas em perfeita harmonia, rumo a um objetivo comum. Esse conceito foi apresentado no Capítulo 6, Conhecimento especializado, e é descrito com mais detalhes no Capítulo 11, O poder do MasterMind.]

- Antes de formar sua aliança de MasterMind, decida quais vantagens e benefícios você pode oferecer aos membros de seu grupo em troca de cooperação. Ninguém vai trabalhar indefinidamente sem alguma compensação. Nenhuma pessoa inteligente deve solicitar ou esperar que outra trabalhe sem compensação adequada, embora esta nem sempre ocorra em forma de dinheiro.
- Reúna-se com os membros do seu grupo de MasterMind pelo menos duas vezes por semana, e mais frequentemente se possível, até ter aperfeiçoado o plano ou os planos necessários para o acúmulo de dinheiro.
- Mantenha perfeita harmonia entre você e todos os membros de seu grupo de MasterMind. Se não cumprir esta instrução ao pé da letra, pode contar com o fracasso. O princípio do MasterMind não funciona onde não prevalece a perfeita harmonia.

Mantenha-se atento aos seguintes fatos:

- Você está envolvido em um empreendimento muito importante para você. Para ter certeza do sucesso, precisa ter planos impecáveis.
- Você deve contar com a vantagem da experiência, educação, habilidade inata e imaginação das outras mentes. Assim tem sido feito por cada pessoa que acumulou uma grande fortuna.

Nenhum indivíduo tem experiência, educação, habilidade natural e conhecimento suficientes para garantir o acúmulo de uma grande fortuna sem a colaboração de outras pessoas. Todo plano que você adotar para ganhar dinheiro deve ser uma criação conjunta de todos os membros do seu grupo de MasterMind. Você pode criar os próprios planos no todo ou em parte, mas providencie para que esses planos sejam verificados e aprovados pelos membros de sua aliança de MasterMind.

SE O PRIMEIRO PLANO NÃO DER CERTO, TENDE OUTRO!

Se o primeiro plano que você adotar não for bem-sucedido, substitua-o por um novo plano. Se o novo plano não funcionar, substitua-o por outro e assim por diante até encontrar um plano que funcione. Este é o ponto em que a maioria das pessoas fracassa, pela falta de persistência na criação de novos planos para substituir aqueles que falharam.

A pessoa mais inteligente na vida não consegue ter sucesso ao acumular dinheiro ou em qualquer outro empreendimento sem planos práticos e viáveis. Não se esqueça disso e lembre-se, quando seus planos falharem, que a derrota temporária não é um fracasso permanente. Isso significa apenas que seus planos não eram sólidos. Crie outros planos. Comece tudo de novo.

A derrota temporária deve significar apenas uma coisa: a certeza de que tem algo errado em seu plano. Milhões de pessoas passam a vida toda na miséria e na pobreza porque não têm um plano sólido para acumular uma fortuna.

Sua conquista só pode ser tão boa quanto os planos que você faz.

Você não estará vencido enquanto não desistir dentro de sua cabeça.

James J. Hill, que foi o maior de todos os construtores de ferrovias, sofreu uma derrota temporária quando tentou levantar o capital necessário para construir a Great Northern Railroad do Leste a Oeste, mas transformou a derrota em vitória com novos planos.

Henry Ford encarou derrotas temporárias não só no início da carreira automobilística, mas também depois de ter percorrido um longo caminho até o topo. Mas também criou novos planos e seguiu marchando para a vitória financeira.

Vemos pessoas que acumularam grandes fortunas, mas muitas vezes reconhecemos apenas o triunfo e ignoramos as derrotas temporárias que tiveram de superar antes de “chegar lá”.

Nenhum seguidor dessa filosofia pode esperar acumular uma fortuna sem experimentar “derrotas temporárias”. Quando a derrota vier, aceite-a como um sinal de que seus planos não são sólidos, reconstrua esses planos e volte a navegar em direção ao seu objetivo. Se desistir antes de alcançar o objetivo, você é um “desistente”. Um desistente nunca vence – e um vencedor nunca desiste. Escreva esta frase em um pedaço de papel com letras de três

centímetros de altura e coloque onde você possa vê-lo todas as noites antes de dormir e todas as manhãs antes de ir trabalhar.

Quando começar a selecionar membros para seu grupo de MasterMind, escolha aqueles que não levam a sério a derrota.

Algumas pessoas acham erroneamente que só o dinheiro pode fazer dinheiro. Isso não é verdade. O desejo, transmutado em seu equivalente monetário por meio dos princípios neste livro, é como o dinheiro é “feito”. Dinheiro por si só não é nada além de matéria inerte. Não pode se mover, pensar ou conversar, mas pode “ouvir” quando alguém que o deseja o chama!

O planejamento inteligente é essencial para o sucesso em qualquer empreendimento destinado a acumular riqueza. A seguir, instruções detalhadas para aqueles que devem começar a acumular riqueza vendendo serviços pessoais.

Você vai se sentir animado por saber que praticamente todas as grandes fortunas começaram com a venda de serviços pessoais ou de ideias. Quando pensa nisso, o que mais, exceto ideias e serviços pessoais, você pode dar em troca de riqueza, se não tem produtos ou propriedades?

LÍDERES E SEGUIDORES

Falando de maneira geral, existem dois tipos de pessoas no mundo. Um tipo é conhecido como líderes, e o outro como seguidores. Decida logo no início se você pretende se tornar um líder em sua vocação escolhida, ou se vai continuar sendo um seguidor. A diferença de compensação é enorme. O seguidor não pode esperar ganhar tanto quanto um líder, embora alguns seguidores cometam o erro de pensar que deveriam.

Não é desgraça ser seguidor. Por outro lado, não é mérito permanecer seguidor. A maioria dos grandes líderes começou como seguidor. Eles se tornaram grandes líderes porque eram seguidores inteligentes. Com poucas exceções, a pessoa que não pode seguir um líder de maneira inteligente não pode se tornar um líder eficiente. A pessoa capaz de seguir um líder de forma mais eficiente é, em geral, a pessoa que progride mais rapidamente para a liderança. Um seguidor inteligente tem muitas vantagens, inclusive a oportunidade de adquirir conhecimento com o líder.

Os principais atributos da liderança

Seguem importantes fatores de liderança:

1. **CORAGEM INABALÁVEL:** baseada no conhecimento de si mesmo e de sua ocupação. Nenhum seguidor deseja ser comandado por um líder que não tem autoconfiança e coragem. Com certeza nenhum seguidor inteligente será comandado por esse líder por muito tempo.
2. **AUTOCONTROLE:** a pessoa que não consegue se controlar jamais poderá controlar os outros. Autocontrole é um exemplo forte para seus seguidores e será seguido pelos mais inteligentes.
3. **SENSO DE JUSTIÇA AGUÇADO:** sem senso de justiça, nenhum líder pode comandar e manter o respeito de seus seguidores.
4. **DECISÃO FIRME:** aqueles que hesitam ao tomar decisões mostram que não têm certeza de si e, portanto, não podem liderar outras pessoas com sucesso.
5. **PLANOS DEFINIDOS:** líderes bem-sucedidos devem planejar o trabalho e trabalhar seus planos. Líderes que atuam por adivinhação, sem planos práticos e definidos, são como um navio sem leme. Mais cedo ou mais tarde vão bater nas pedras.
6. **O HÁBITO DE FAZER MAIS DO QUE AQUILO PARA QUE É PAGO:** uma das penalidades da liderança é a necessidade de os líderes fazerem voluntariamente mais do que exigem de seus seguidores.
7. **PERSONALIDADE AGRADÁVEL:** a liderança exige respeito. Os seguidores não respeitarão um líder que não tenha notas altas em todos os quesitos de uma personalidade agradável.
8. **SOLIDARIEDADE E COMPREENSÃO:** líderes bem-sucedidos devem ser solidários com seus seguidores. Além disso, devem compreendê-los e seus problemas.
9. **DOMÍNIO DOS DETALHES:** a liderança bem-sucedida exige domínio dos detalhes da posição de líder.

10. DISPOSIÇÃO PARA ASSUMIR TOTAL RESPONSABILIDADE: os líderes bem-sucedidos devem estar dispostos a assumir a responsabilidade pelos erros e deficiências de seus seguidores. Se um líder tenta transferir essa responsabilidade, não permanecerá sendo líder. Se um de seus seguidores cometeu um erro ou é incompetente, você deve considerar que a falha é sua.
11. COOPERAÇÃO: o líder de sucesso deve entender e aplicar o princípio do esforço cooperativo e ser capaz de induzir os seguidores a fazer o mesmo. Liderança exige poder, e poder exige cooperação.

Existem duas formas de liderança. A primeira, e de longe a mais eficiente, é a liderança por consentimento e com a simpatia dos seguidores. A segunda é a liderança pela força, sem o consentimento e a simpatia dos seguidores.

A história está cheia de evidências de que a liderança pela força não se sustenta. A queda e o desaparecimento de ditadores e reis são significativos. Isso indica que as pessoas não vão seguir indefinidamente a liderança forçada.

Napoleão, Mussolini e Hitler foram exemplos de liderança pela força. Sua liderança passou. [Os seguintes nomes também podem ser adicionados à lista: Idi Amin, Francisco Franco, Saddam Hussein, Ferdinand Marcos, Slobodan Milosevic, Juan Perón, general Augusto Pinochet, Pol Pot, general Suharto, líderes talibãs no Afeganistão, marechal (Josip Broz) Tito, Joseph Stalin e líderes subsequentes da União Soviética, Alemanha Oriental e outros países do bloco comunista.] Aqueles que permanecem veem seu poder se desgastar e escapar. A liderança por consentimento dos seguidores é a única que consegue se sustentar.

As pessoas podem seguir a liderança forçada temporariamente, mas não o farão de boa vontade.

Líderes de sucesso vão acatar os onze fatores de liderança descritos neste capítulo, bem como alguns outros fatores. Aqueles que fazem desses atributos a base de sua liderança encontram muitas oportunidades de liderar em qualquer esfera da vida.

As dez principais causas do fracasso na liderança

A seguir relacionamos as principais falhas dos líderes que fracassam. Saber o que não fazer é tão essencial quanto saber o que fazer.

1. INCAPACIDADE DE ORGANIZAR DETALHES: liderança eficiente requer a capacidade de organizar e dominar detalhes. Um líder genuíno nunca está “ocupado demais” para fazer qualquer coisa que possa ser requisitada em sua posição de líder. Seja líder ou seguidor, quando admite que está “ocupado demais” para mudar seus planos ou para dar atenção a qualquer emergência, você admite sua ineficiência. O líder de sucesso deve dominar todos os detalhes relacionados à posição. Isso significa, é claro, que você deve adquirir o hábito de delegar detalhes a subordinados capazes.
2. RELUTÂNCIA EM SERVIR COM HUMILDADE: os líderes verdadeiramente grandes se dispõem, quando a ocasião exige, a realizar qualquer tipo de tarefa que pediriam para outro executar. “O maior dentre vós será servo de todos” é uma verdade que todos os líderes capazes observam e respeitam.
3. EXPECTATIVA DE PAGAMENTO PELO QUE “SABEM”, não pelo que fazem com o que sabem. O mundo não paga pelo que você “sabe”. Ele paga pelo que você faz ou induz outros a fazerem.
4. MEDO DA CONCORRÊNCIA DOS SEGUIDORES: *líderes* que temem que um de seus seguidores possa assumir sua posição vão, quase que com toda certeza, viver a realização desse medo mais cedo ou mais tarde. Os líderes capazes treinam suplentes para quem podem delegar qualquer um dos detalhes de sua posição. Só assim os líderes podem se desdobrar, estar em muitos lugares e dar atenção a muitas coisas ao mesmo tempo. É uma verdade eterna que os líderes recebem remuneração mais alta pela capacidade de fazer outras pessoas executarem tarefas do que poderiam receber por seus próprios esforços. Um líder eficiente pode, pelo conhecimento do trabalho e pela personalidade magnética, aumentar consideravelmente a eficiência de outras pessoas e levá-las a prestar mais e melhores serviços do que poderiam prestar sem a sua orientação.
5. FALTA DE IMAGINAÇÃO: sem imaginação, o líder é incapaz de enfrentar emergências ou criar planos para orientar os seguidores de forma eficiente.

6. EGOÍSMO: líderes que reivindicam toda a honra pelo trabalho de seus seguidores certamente despertarão ressentimento. O líder grande de fato não reivindica honra nenhuma. Grandes líderes se contentam ao ver as honras, quando existem, ir para seus seguidores, porque os grandes líderes sabem que a maioria das pessoas trabalha mais por elogio e reconhecimento do que por dinheiro.
7. INTEMPERANÇA: os seguidores não respeitam um líder descontrolado. Além disso, intemperança de qualquer tipo destrói a resistência e a vitalidade daqueles que se entregam a ela.
8. DESLEALDADE: talvez devesse estar no topo da lista. Líderes que não são fiéis ao dever e aos que estão acima e abaixo deles, não podem se manter na liderança por muito tempo. A deslealdade marca o indivíduo como alguém abaixo da crítica e conquista o merecido desprezo. A falta de lealdade é uma das principais causas do fracasso em todas as esferas da vida.
9. ÊNFASE NA “AUTORIDADE” DA LIDERANÇA: o *líder eficiente lidera* encorajando e *não* tentando instilar medo no coração dos que o seguem. Os líderes que tentam impressionar seus seguidores com sua “autoridade” se enquadram na categoria da liderança pela força. Se você é um verdadeiro líder, não precisa anunciar esse fato. Ele fica evidente em sua conduta – sua solidariedade, compreensão, justiça e na demonstração de que você conhece seu trabalho.
10. ÊNFASE NO TÍTULO: *líderes competentes não precisam de “título” para ter o* respeito dos seguidores. Os líderes que exageram a importância de seus títulos geralmente não têm mais nada a enfatizar. A porta da sala do verdadeiro líder está aberta a todos, sem formalidades ou ostentação.

Essas são algumas das causas mais comuns do fracasso na liderança. Qualquer uma delas é suficiente para levar ao fracasso. Se você almeja a liderança, estude cuidadosamente a lista e procure se livrar dessas falhas.

COMENTÁRIO

Warren Bennis, professor de gestão e organização, disse: “Um gestor *é alguém que faz as coisas corretamente. Um líder é alguém que faz a coisa certa*”.

A almirante Grace Hopper era a oficial de mais alta graduação da Marinha quando foi entrevistada pelo *60 Minutes*. Ela disse: “Você administra coisas. Você lidera pessoas”.

Quando e como se candidatar a um cargo

A informação aqui descrita é resultado de muitos anos de experiência durante os quais milhares de homens e mulheres foram ajudados a comercializar seus serviços de maneira eficiente.

COMENTÁRIO

Os currículos pela internet, por e-mail e fax mudaram radicalmente a forma como os empregadores recrutam novos funcionários e como a maioria das pessoas se candidata a empregos. No entanto, *Quem pensa enriquece* nunca foi destinado à “maioria das pessoas”. Foi escrito para aqueles que querem se destacar. Se você é essa pessoa, os editores desta edição atualizada recomendam enfaticamente que pense com seriedade sobre cada uma das sugestões a seguir a respeito de como se candidatar a uma vaga e preparar um currículo. Se você se sente inclinado a pensar que essas sugestões são óbvias, simplistas ou ultrapassadas, nós garantimos que não são. Nos casos em que é necessária alguma atualização do material, adicionamos comentários.

1. AGÊNCIAS DE EMPREGO: é preciso ter o cuidado de selecionar apenas empresas sérias que possam mostrar registros adequados de resultados satisfatórios.

[Como qualquer um no mercado de trabalho sabe, hoje as agências de emprego vão de empresas que fornecem mão de obra temporária a *headhunters* que fazem a ponte entre executivos de alto nível e empresas que procuram gestores com talento e experiência. Se você procura uma posição de nível médio a superior, aquele velho ditado sobre receber aquilo pelo que paga é particularmente verdadeiro.]

2. ANÚNCIO EM JORNAIS, PUBLICAÇÕES DA ÁREA, REVISTAS: classificados podem dar resultados satisfatórios àqueles que se candidatam a posições que não exigem experiência, administrativas ou assalariadas. Para aqueles

que procuram cargos executivos, um anúncio bem redigido e bem diagramado, embora mais caro, pode ser melhor. A edição deve ser preparada por um especialista que entenda como injetar as qualidades suficientes para produzir respostas.

[Para indivíduos, a abordagem do anúncio não é muito comum no mercado de trabalho contemporâneo. Mas, por isso mesmo, se você tem certeza da posição que deseja, um anúncio bem escrito e bem diagramado anunciando suas qualidades em um veículo adequado da área pode ser o que você necessita para atrair a atenção que quer. No entanto, se tentar essa abordagem, esteja preparado para pagar caro por ela. Na verdade, você vai entrar no campo da publicidade, e é uma regra geral na publicidade que um só anúncio raramente vende qualquer coisa; geralmente são necessárias exposições múltiplas antes que o comprador (o empregador, nesse caso) se sinta motivado a comprar (contratar) um produto (você).]

3. CARTAS PESSOAIS DE CANDIDATURA: devem ser dirigidas a empresas ou indivíduos específicos que possam precisar do tipo de serviço ou experiência que você tem para oferecer. As cartas devem ser escritas sempre com capricho e assinadas de próprio punho. Você deve incluir um currículo completo ou um resumo das suas qualificações. Tanto a carta de candidatura como o currículo devem ser preparados por um especialista.

[No mercado de trabalho contemporâneo, mandar uma carta se oferecendo quando nenhuma vaga foi anunciada pode de fato ser uma abordagem muito bem-sucedida. Mas isso vale apenas para aqueles que realmente sabem o que querem e se dedicam a preparar uma apresentação convincente.

Gestores encarregados das contratações estão sempre de olho em possíveis bons funcionários. Se receberem uma apresentação bem construída e intrigante que indique claramente que você está interessado em uma vaga quando ela estiver disponível, esse material não será descartado. E a primeira coisa que os bons gestores fazem quando têm uma vaga aberta é pesquisar em seus arquivos. Quando isso acontecer, se sua apresentação tiver deixado uma impressão boa e convincente, ela estará lá.

A única questão é: você está disposto a se disponibilizar quando chamarem? Se está só atirando para todos os lados e distribuindo uma carta padronizada na esperança de conseguir um emprego, é bem provável que não dê certo. Essa abordagem não é para alguém que procura um emprego. Essa abordagem é só para aqueles que realmente querem uma carreira específica.]

4. CANDIDATAR-SE PESSOALMENTE: em alguns casos, pode ser mais eficaz se o candidato oferecer pessoalmente seus serviços a futuros empregadores; nesse caso, deve ser apresentada uma declaração completa por escrito com as qualificações para o cargo, já que os empregadores potenciais provavelmente vão querer discutir seu currículo com os sócios.

[Solicitar uma entrevista quando nenhuma vaga foi anunciada é uma declaração ainda mais forte de que você sabe o que quer e está falando sério sobre trabalhar em um setor específico. Se adotar essa abordagem, lembre-se de que está pedindo o tempo de alguém. Alguns gestores não serão receptivos porque isso não se enquadra na política da empresa, e outros vão considerar um aborrecimento. Essa abordagem só vai funcionar se você estiver confiante de que pode causar uma impressão excepcional pessoalmente. Se deixar uma impressão forte e positiva, será lembrado quando houver uma vaga disponível.]

5. CANDIDATURA POR INDICAÇÃO DE CONHECIDOS: quando possível, o candidato deve abordar empregadores potenciais por intermédio de algum conhecido em comum. Esse método é particularmente vantajoso no caso daqueles que procuram contatos executivos e não querem dar a impressão de estar “se oferecendo”.

Informação a ser fornecida em um currículo por escrito

Um bom currículo deve ser preparado com tanta atenção quanto a de um advogado ao preparar a papelada de um caso que será julgado no tribunal. A menos que o candidato tenha experiência na preparação desses documentos, é melhor consultar um especialista. Quando empresas bem-sucedidas querem anunciar, contratam especialistas que entendem a psicologia da propaganda para vender seus produtos. Se você está “vendendo” seus serviços pessoais, deve fazer a mesma coisa.

COMENTÁRIO

O mercado de trabalho dos Estados Unidos nunca foi tão ruim quanto na época em que Napoleon Hill escreveu o parágrafo anterior. Por causa da Grande Depressão, muitos adultos nunca haviam tido nenhum tipo de emprego estável, muito menos um cargo de carreira, e havia poucos lugares para aprender a procurá-los. Desde então,

muitos livros excelentes foram publicados sobre o assunto, e as empresas que oferecem ajuda profissional na preparação de currículos tornaram-se muito comuns. No entanto, nem livros nem redatores são mágicos. Tudo começa com o que você tem para oferecer.

Os editores desta edição sugerem que você comece a montar sua apresentação usando as diretrizes fornecidas abaixo. Quando tiver um rascunho inicial, você deve procurar pelo menos um dos livros sobre o assunto para ver quais sugestões oferecidas podem ajudá-lo a vender seus serviços melhor do que você já fez. Então, dependendo de quanto estiver satisfeito, você também pode procurar os conselhos de um profissional especializado nessas apresentações.

Tome cuidado com duas coisas: primeiro, tenha certeza de que sua apresentação não ficou parecida com o produto de uma fábrica de currículos. Tendo recebido muitos currículos ao longo dos anos, os editores advertem que alguns profissionais usam as mesmas frases feitas, palavras-chave e formatos para todos os clientes, e isso pode ser uma dica certa de que outra pessoa preparou seu currículo ou de que você simplesmente o copiou de um livro. A intenção é fazer o seu currículo se destacar.

A segunda coisa com a qual você deve tomar cuidado é não exagerar na tentativa de se destacar. Existe um ponto de equilíbrio entre chamar a atenção de um empregador e dar a impressão de que está se esforçando mais do que deveria.

Por exemplo, se você é um executivo de *marketing* de Nova York e se candidata a uma empresa em Los Angeles mandando seu currículo e uma embalagem de pãezinhos frescos por FedEx na manhã seguinte, provavelmente cria uma boa impressão, mas mandar um alvo de dardos com sua imagem no centro pode ser considerado engraçadinho demais e um pouco exagerado. Astúcia é bom, mas profissionalismo é indispensável. Nunca seja astuto a ponto de não parecer profissional.

A seguir você verá um conjunto de diretrizes para a preparação do seu currículo. Como parte da busca por emprego consiste em responder a anúncios de vagas e como se tornou comum responder enviando o currículo via fax, as diretrizes de Napoleon Hill devem ser usadas para preparar duas apresentações distintas: como Hill sugere abaixo, você deve preparar uma apresentação elaborada para ser enviada por correio ou levada pessoalmente. Mas também deve preparar uma segunda versão mais curta, criada especificamente para ser mandada por fax. Tome cuidado para a versão de fax ser completa e interessante, mas sem ultrapassar três páginas.

Sua apresentação deve conter as seguintes informações:

1. **EDUCAÇÃO:** informe rapidamente, mas com exatidão, qual o grau de escolaridade e em que áreas se especializou, fornecendo os motivos para

essa especialização.

[Nunca exagere. Este é um conselho muito sério e vale não só para a educação, mas também para as duas próximas categorias, experiência e referências. Os empregadores espertos vão verificar as três áreas.

As leis trabalhistas se tornaram tão exigentes que os empregadores que ocupam cargos de responsabilidade tomam muito cuidado com quem contratam. Existem regras sobre coisas como a diferença entre emprego assalariado e pago por hora, assédio sexual, o que constitui motivo de demissão, quais perguntas podem e não podem ser feitas nas entrevistas de emprego e uma série de outras coisas que deixam o empregador exposto a eventuais ações judiciais. Consequentemente, os empregadores inteligentes, como aqueles com quem você quer trabalhar, vão verificar sua educação, experiência e referências.

Além disso, tenha em mente que você está fornecendo informações que o acompanharão pelo resto de sua carreira. Se acompanha as notícias, você sabe que nos últimos tempos até altos executivos foram demitidos, militares foram para a reserva em desgraça, políticos foram removidos do cargo e professores foram forçados a se demitir, tudo porque alguém verificou seus antecedentes e descobriu que eles haviam exagerado em suas qualificações.]

2. EXPERIÊNCIA: se você tem experiência em cargos semelhantes aos que procura, descreva-a por completo. Dê nomes e endereços de ex-empregadores. Indique claramente qualquer experiência especial que você tenha tido e que o capacita para ocupar o cargo que busca.
3. REFERÊNCIAS: praticamente todas as empresas querem saber o máximo possível do histórico de funcionários potenciais que buscam cargos de responsabilidade. Anexe cópias de cartas de ex-empregadores, de professores com quem estudou e de pessoas proeminentes cujo julgamento seja confiável.
4. FOTOGRAFIA: inclua uma fotografia recente e profissional como parte de sua apresentação.

[No mercado de trabalho contemporâneo, esta não é uma prática comum. No entanto, por experiência própria, os editores desta edição sabem que isso pode ser vantajoso. Recebemos só um pedido de emprego com fotografia, mas sem dúvida foi a foto que nos levou a chamar o candidato para a entrevista.

Se você acredita que sua aparência causa uma boa impressão profissional, talvez deva considerar essa abordagem incomum. Existe o risco de ser considerado

vaído ou egocêntrico, mas também pode ser que tenha alguma vantagem com essa apresentação.]

5. SOLICITE UMA POSIÇÃO ESPECÍFICA: nunca se candidate só a “um emprego”. Isso indica que você não tem qualificações específicas.
6. INDIQUE SUAS QUALIFICAÇÕES PARA O CARGO ESPECÍFICO A QUE SE CANDIDATA: dê todos os detalhes dos motivos pelos quais acredita ser qualificado para o cargo específico que procura. Esse é o detalhe mais importante da sua candidatura. Vai determinar, mais do que qualquer outra coisa, que tipo de consideração você recebe.
7. OFEREÇA-SE PARA TRABALHAR EM CARÁTER EXPERIMENTAL: pode parecer uma sugestão radical, mas a experiência provou que isso raramente deixa de resultar em pelo menos um período de teste. Se você tem certeza de suas qualificações, um teste é tudo de que precisa. Aliás, essa oferta indica que você tem confiança em sua capacidade para ocupar o cargo que busca. É muito convincente. Deixe claro que a oferta é baseada na confiança que tem em sua capacidade para preencher o cargo, na confiança na decisão de seu eventual empregador de contratá-lo após o período de experiência e em sua determinação em conquistar o posto.

[Como você vai ver no Capítulo 10, quando ler a história de como Napoleon Hill se candidatou para trabalhar com Rufus Ayers, Hill dá esse conselho com base em sua experiência pessoal. Infelizmente, esse é um caso em que os tempos podem ter mudado tanto que a abordagem raramente é aplicável. Hoje as modernas leis trabalhistas e a política empresarial podem impedir que um empregador aceite essa oferta, mas muitas empresas têm programas de estágio que permitem que um empregador “teste” funcionários para ver como eles se adaptariam.]

8. CONHECIMENTO DA EMPRESA DE SEU EMPREGADOR POTENCIAL: antes de candidatar-se a um cargo, faça pesquisas suficientes para se familiarizar com a empresa e demonstre o conhecimento que adquiriu neste campo. Isso vai impressionar, pois mostra que você tem imaginação e um interesse real na posição que procura.

[Quando demonstrar esse conhecimento, e você certamente deve demonstrá-lo, lembre-se de que estará falando com pessoas que realmente conhecem a empresa. Mesmo pesquisando muito, na melhor das hipóteses, você só saberá sobre os negócios. Se tentar parecer muito informado ou familiar, pode acabar dando um tiro no pé e revelando que tem apenas uma visão superficial do negócio. A menos

que você já esteja trabalhando na área específica e tenha *insights* com base na experiência, não seja presunçoso. Use seu conhecimento para demonstrar que estudou e se preparou, que está realmente interessado, mas não tente dizer a um empregador potencial como você administraria a empresa.]

Lembre-se de que não é o advogado que conhece mais leis que sai vencedor, mas aquele que melhor prepara seu caso. Se o seu “caso” for devidamente preparado e apresentado, você terá percorrido mais da metade do caminho para a vitória.

Não tenha medo de estender sua apresentação por tempo excessivo. Os empregadores estão tão interessados em contratar os serviços de candidatos bem qualificados quanto você em garantir o emprego. De fato, o sucesso dos empregadores mais bem-sucedidos é decorrente da capacidade de escolher subordinados bem qualificados. Eles querem todas as informações disponíveis.

[Conforme mencionado anteriormente, um currículo enviado por fax não deve ter mais que três páginas, e nele você deve indicar que terá prazer em fornecer um currículo mais detalhado, caso solicitado.]

Lembre-se de mais uma coisa: organização ao preparar o currículo e a carta de apresentação indica que você é uma pessoa caprichosa. Vendedores bem-sucedidos se vestem com cuidado. Eles entendem que a primeira impressão é duradoura. Sua apresentação é o seu representante de vendas. Dê a ela um bom traje para que se destaque em comparação a qualquer outra coisa que seu futuro empregador já tenha visto. Se a posição que você procura vale a pena, compensa caprichar ao ir atrás dela. Mais importante, se você se vender de uma maneira que mostre sua individualidade, provavelmente terá um salário melhor desde o início, mais do que teria caso se candidatasse ao emprego da maneira usual e convencional.

Quando o pacote de currículos estiver completo, você deve preparar cópias individuais e personalizadas para cada empresa ou pessoa a quem se apresentará. Esse toque pessoal certamente vai chamar atenção. Garanta um currículo bem digitado, revisado e impresso, adequadamente encadernado no melhor papel que puder obter. Sua fotografia deve ser incluída em uma das páginas. Faça uma página separada com o nome da empresa, caso pretenda enviá-lo para mais de uma.

Se você procura emprego por meio de uma agência de emprego, peça ao agente que use cópias de sua apresentação quando for apresentar seus serviços. Isso vai ajudar a conquistar a preferência, tanto do agente como dos potenciais empregadores.

Eu ajudei a preparar apresentações para clientes que eram tão impressionantes e incomuns que resultaram na contratação do candidato sem uma entrevista pessoal. Se você quiser resultados semelhantes, siga as instruções ao pé da letra, melhorando-as de acordo com o que sua imaginação sugerir.

COMENTÁRIO

Hoje todas as lojas de material de escritório oferecem uma grande variedade de papéis, pastas e materiais de apresentação que podem ser combinados de forma única e profissional. Com todas essas possibilidades disponíveis, se você apresentar só folhas de papel padrão grampeadas no canto, a resposta provavelmente também será padrão.

Se você usar um pouco de criatividade, não deve ter problemas para preparar uma apresentação adaptada à empresa à qual está se candidatando, apropriada à posição que procura e que reflita sua personalidade e estilo.

COMO CONQUISTAR A EXATA POSIÇÃO QUE DESEJA

Todo mundo gosta de fazer o tipo de trabalho para o qual é mais adequado. Um artista gosta de trabalhar com tintas, um artesão com as mãos, um escritor gosta de escrever. Aqueles com talentos menos definidos preferem certas áreas do comércio e da indústria. Se tem uma coisa que os Estados Unidos fazem bem, é oferecer uma gama completa de ocupações.

1. Decida exatamente o tipo de emprego que deseja. Se o emprego ainda não existe, talvez você possa criá-lo.
2. Escolha a empresa ou o indivíduo para quem deseja trabalhar.
3. Estude a empresa com relação a políticas, recursos humanos e oportunidades de progresso.

4. Analise a si mesmo, seus talentos e suas capacidades e descubra o que pode oferecer. Planeje meios específicos de oferecer vantagens, serviços, desenvolvimentos ou ideias que acredita poder entregar com sucesso.
5. Esqueça o “emprego”. Esqueça a existência ou não de uma vaga. Esqueça a rotina habitual do “você tem um emprego para mim?” Concentre-se no que você pode oferecer.
6. Quando tiver seu plano em mente, coloque-o no papel de forma clara e com todos os detalhes.
7. Apresente-o à pessoa adequada, e o resto virá automaticamente. Toda empresa procura pessoas que possam oferecer algo de valor, sejam ideias, serviços ou “conexões”. Toda empresa tem espaço para alguém que tenha um plano de ação definido que seja vantajoso para ela.

Esse procedimento pode consumir alguns dias ou semanas de tempo extra, mas a diferença no salário, no progresso e no reconhecimento vai evitar anos de trabalho duro e salário baixo. O método tem muitas vantagens, e a principal é que você pode economizar entre um e cinco anos do seu tempo para alcançar um objetivo determinado.

Toda pessoa que começa, ou “embarca” a meio caminho da subida da escada consegue essa façanha por planejamento deliberado e cuidadoso.

O novo jeito de vender serviços

Homens e mulheres que comercializam seus serviços devem reconhecer a mudança que ocorreu na relação entre empregador e empregado. No futuro, esse relacionamento deve ser mais como uma parceria composta por empregador, empregado e o público por eles atendido.

No passado, empregadores e empregados negociavam entre si, sem levar em conta que, na verdade, estavam negociando à custa da terceira parte, o público a que serviam. Tanto empregador quanto empregado devem pensar em si como colegas de trabalho cuja tarefa é servir ao público de forma eficiente.

COMENTÁRIO

No parágrafo anterior e na próxima seção, Napoleon Hill mais uma vez demonstra sua antevisão dos rumos que os negócios nos Estados Unidos seguiriam. Como você vai ver, o que ele afirma em relação às empresas de carvão e gás seria posteriormente aplicável também aos monopólios telefônicos e, ainda mais tarde, às empresas de *software* e internet e às operadoras de TV a cabo quando os concorrentes começaram a oferecer TV por satélite. Esse retrato de como e por que os negócios mudaram deve fornecer um mapa para a atitude que você deve adotar e como deve se comportar para alcançar o sucesso que está buscando.

Durante a Depressão, passei vários meses na região do antracite na Pensilvânia, estudando condições que quase destruíram a indústria do carvão. As mineradoras de carvão e os sindicatos endureceram muito a negociação dos contratos de trabalho. O preço da “barganha” foi repassado ao cliente, adicionado ao preço do carvão. No entanto, no final, eles descobriram que haviam sido prejudicados pelas próprias atitudes. Atrasos e preços elevados serviram, na verdade, para abrir o mercado à concorrência. Inadvertidamente, construíram um negócio maravilhoso para os fabricantes de fogões e fornalhas a óleo, bem como para os produtores de petróleo.

Uma experiência semelhante aconteceu com as empresas de gás. Todo mundo lembra do tempo em que o leitor da companhia de gás batia na porta com força suficiente para quebrar as vidraças. Quando abriam a porta, ele entrava sem ser convidado, com uma carranca que dizia claramente: “Por que diabo me fez esperar tanto?”. Tudo isso mudou. O leitor da companhia de gás hoje se comporta como um cavalheiro “encantado em servi-lo, senhor”. Antes que as empresas de gás entendessem que seus leitores carrancudos ofendiam os clientes, a concorrência, os educados vendedores de fogões a óleo, chegaram e estabeleceram um negócio próspero rapidamente.

Esses exemplos servem para mostrar que estamos onde estamos e somos o que somos em consequência de nossa própria conduta. Se existe um princípio de causa e efeito que controla negócios, finanças e transporte, esse mesmo princípio controla os indivíduos e determina seu *status* econômico.

“Cortesia” e “serviço” são as senhas do *merchandising* hoje e se aplicam a quem comercializa serviços pessoais ainda mais diretamente do que ao

empregador. Em última análise, você é empregado pelo cliente. Se deixar de servir bem, tanto você quanto a empresa para a qual trabalha pagarão por isso com a perda do privilégio de servir.

Qual é sua avaliação de “QQE”?

Já foram aqui descritas com clareza as causas de sucesso efetivo e permanente na prestação de serviços. A menos que essas causas sejam estudadas, analisadas, compreendidas e aplicadas, ninguém pode vender serviços de forma eficaz e permanente. Todo indivíduo deve ser a própria equipe de vendas de seus serviços pessoais. A qualidade e a quantidade do serviço prestado e a disposição com que é prestado determinam o preço e a duração da contratação.

Para comercializar seus serviços pessoais de maneira efetiva (o que significa um mercado permanente a um preço satisfatório e em condições agradáveis) você deve adotar e seguir a fórmula “QQE”. QQE significa que Qualidade, mais Quantidade, mais Espírito de cooperação adequado é igual à técnica de vendas perfeita do serviço. Lembre-se da fórmula “QQE”, mas faça mais – aplique-a como hábito!

Analise a fórmula para ter certeza de que compreende exatamente o que significa.

- QUALIDADE de serviço significa desempenhar cada detalhe relacionado à sua posição da maneira mais eficiente possível, sempre com o objetivo da maior eficiência.
- QUANTIDADE de serviço significa o hábito de prestar todo serviço de que você é capaz, em todos os momentos, com o propósito de aumentar a quantidade de serviço prestado enquanto desenvolve maior capacidade pela prática e experiência. A ênfase é novamente colocada na palavra hábito.
- ESPÍRITO de serviço significa o hábito da conduta agradável e harmoniosa, que induzirá a cooperação de associados e colegas de trabalho.

Qualidade e quantidade adequadas de serviços não são suficientes para assegurar um mercado permanente para seus serviços. O espírito em que você entrega o serviço é um forte fator determinante relacionado tanto ao preço que você consegue alcançar como à duração do seu emprego.

Andrew Carnegie destacou esse ponto em sua descrição dos fatores que levavam ao sucesso na comercialização de serviços pessoais. Ele enfatizou várias vezes a necessidade de uma conduta harmoniosa. Enfatizou repetidamente que não manteria nenhum homem, por maiores que fossem a quantidade e a qualidade de seu trabalho, a menos que ele trabalhasse em espírito de harmonia. Carnegie insistia para que seus empregados trabalhassem mantendo uma disposição agradável uns com os outros. Para provar que valorizava muito essa qualidade, ajudou muitos que atenderam aos seus padrões para enriquecer. Os que não se adaptavam tiveram que dar espaço para outros que correspondiam aos requisitos.

A importância de uma personalidade agradável foi destacada por ser muito importante para a prestação do serviço no espírito adequado. Se você tem uma personalidade agradável e presta um serviço em espírito de harmonia, esses recursos geralmente compensam o que pode faltar tanto na qualidade quanto na quantidade de serviço que você presta. Nada, no entanto, pode ser eficientemente substituído pela conduta agradável.

O valor do capital de seus serviços

A pessoa cuja única fonte de renda é a venda de serviços pessoais é uma comerciante, assim como a pessoa que vende bens físicos, e está sujeita exatamente às mesmas regras de conduta do comerciante que vende mercadorias.

Enfatizo esse ponto porque muitos que vivem da venda de serviços pessoais cometem o erro de se considerar livres das regras de conduta e responsabilidades atribuídas a quem se dedica a comercializar produtos.

Os tempos do “batalhador ambicioso” foram substituídos pelos tempos do “doador”.

O verdadeiro valor capitalizado do seu poder intelectual pode ser determinado pela renda que você obtém comercializando seus serviços. Uma

estimativa justa do valor de capital de sua força intelectual pode ser feita usando os seguintes pressupostos: dinheiro (o montante do capital) pode ser tomado emprestado de um banco a certa taxa de juros. Dinheiro não vale mais que cérebro, e muitas vezes vale muito menos. Portanto, se o seu poder intelectual é tão valioso quanto o dinheiro, na verdade, você deveria estar “emprestando” seu poder intelectual (sua quantidade de capital) pelo menos com a mesma taxa que os bancos cobram para emprestar dinheiro. Isso significa que o que você ganha em um ano (sua renda) é comparável ao que um banco ganha com um empréstimo em um ano (os juros que cobra).

Você pode então calcular o valor do capital de sua força intelectual usando essa fórmula: divida 100 pela taxa atual de juros cobrada pelos bancos para emprestar dinheiro. Em seguida, multiplique o resultado pelo valor da sua receita anual.

Por exemplo, suponha que a taxa de juros atual seja de 5%. Suponha que sua renda anual seja de US\$ 50 mil. A fórmula seria a seguinte: 100 divididos por 5 são 20, e 20 multiplicados por US\$ 50 mil equivalem a US\$ 1 milhão. Portanto, se você emprestar seu poder intelectual (seu capital) com a mesma taxa que o banco cobra para emprestar dinheiro (5% de juros), sua força intelectual valerá US\$ 1 milhão.

“Cérebros” competentes, se comercializados com eficiência, representam uma forma de capital muito mais desejável que o dinheiro necessário para operar uma empresa que comercializa bens. Isso é verdade porque “cérebros” são uma forma de capital que não pode ser depreciada permanentemente pelas crises econômicas, nem roubada ou gasta. Além disso, o dinheiro essencial para a condução dos negócios é tão inútil quanto uma duna de areia até se associar a “cérebros eficientes”.

AS 31 GRANDES CAUSAS DE FRACASSO

A maior tragédia da vida consiste de indivíduos que tentam para valer e falham. A tragédia está na maioria esmagadora de pessoas que falham em comparação às poucas que alcançam o sucesso.

Tive o privilégio de analisar vários milhares de homens e mulheres, 98% dos quais classificados como “fracassos”.

Minha análise provou que existem treze grandes princípios pelos quais as pessoas acumulam fortunas (cada um deles tem um capítulo próprio neste livro) e 31 grandes motivos para o fracasso. As 31 causas de fracasso estão relacionadas abaixo. Ao ler a lista, avalie-se ponto a ponto. Isso ajuda a descobrir quantas dessas causas de fracasso existem entre você e o sucesso.

1. ANTECEDENTES HEREDITÁRIOS DESFAVORÁVEIS: há pouca coisa, se é que alguma, que se possa fazer por pessoas que nasceram com uma deficiência de poder intelectual. Esta é a única das 31 causas de fracasso que não podem ser facilmente corrigidas por qualquer indivíduo. Minha filosofia só pode oferecer um método para superar essa fraqueza com o auxílio do MasterMind.
2. FALTA DE UM OBJETIVO BEM DEFINIDO NA VIDA: não há esperança de sucesso para quem não tem um propósito central ou objetivo definido a alcançar. De cada cem pessoas que analisei, 98 não tinham tal objetivo. Talvez essa tenha sido a principal causa de seu fracasso.
3. FALTA DE AMBIÇÃO PARA MIRAR ACIMA DA MEDIOCRIDADE: não posso oferecer esperança para quem é tão indiferente que não quer progredir na vida, e não se dispõe a pagar o preço.
4. EDUCAÇÃO INSUFICIENTE: esta é uma desvantagem que pode ser superada com relativa facilidade. A experiência provou que as pessoas mais bem-educadas são muitas vezes as autodidatas que se fizeram por si. É preciso mais que um diploma universitário para fazer de você uma pessoa com educação. Qualquer pessoa educada aprendeu a conquistar o que quiser na vida sem violar os direitos dos outros. Educação não consiste tanto em conhecimento, mas em conhecimento aplicado de forma eficiente e persistente. Você não é pago apenas pelo que sabe, mas pelo que faz com o que sabe.
5. FALTA DE AUTODISCIPLINA: a disciplina é consequência do autocontrole. Isso significa que você deve controlar todas as qualidades negativas. Antes que possa controlar as condições, você deve se controlar. O autocontrole é a tarefa mais difícil que você vai enfrentar. Se não se dominar, você será

dominado por si mesmo. Quando olha para o espelho, você pode ver tanto seu melhor amigo, quanto seu pior inimigo.

6. SAÚDE DEFICIENTE: ninguém pode ter sucesso notável sem uma boa saúde. Várias causas da saúde deficiente podem ser eliminadas com autodomínio e controle. As principais são:
 - Excesso de comida não faz bem à saúde.
 - Hábitos errados de pensamento, ou pensamento negativo.
 - Uso errado do sexo e excesso de indulgência nele.
 - Falta de exercício físico adequado.
 - Suprimento inadequado de ar puro por respiração incorreta.
7. INFLUÊNCIAS AMBIENTAIS DESFAVORÁVEIS NA INFÂNCIA: “Se o galho é torto, a árvore também será”. A maioria das pessoas que têm tendências para o crime as adquire em consequência de um ambiente ruim e de companhias inadequadas na infância ou juventude.
8. PROCRASTINAÇÃO: esta é uma das causas mais comuns de fracasso. A procrastinação vive escondida dentro de cada ser humano, esperando pela oportunidade de estragar suas chances de sucesso. A maioria das pessoas passa a vida como fracassadas porque está esperando “o momento certo” para começar a fazer alguma coisa que valha a pena. Não espere. O momento nunca será “perfeito”. Comece onde está, trabalhe com as ferramentas que tem ao seu dispor e vai adquirir ferramentas melhores à medida que progride.
9. FALTA DE PERSISTÊNCIA: muita gente começa bem, mas não sabe terminar as coisas que começa. As pessoas tendem a desistir ao primeiro sinal de derrota. Não há substituto para a persistência. Quem faz da persistência sua palavra de ordem descobre que o “fracasso” acaba se cansando e indo embora. O fracasso não sabe lidar com a persistência.

10. PERSONALIDADE NEGATIVA: não há esperança de sucesso para quem repele as pessoas por ter uma personalidade negativa. O sucesso é consequência da aplicação de poder, e poder se conquista pelo esforço cooperativo de outras pessoas. Uma personalidade negativa não promove cooperação.
11. FALTA DE CONTROLE SOBRE OS IMPULSOS SEXUAIS: a energia sexual é o mais poderoso de todos os estímulos que levam à ação. Por ser a mais poderosa das emoções, se controlada, pode ser convertida em outros canais criativos.
12. DESEJO INCONTROLADO POR “ALGO A TROCO DE NADA”: o instinto de apostar leva milhões de pessoas ao fracasso. Prova disso pode ser encontrada no *crash* do mercado de ações de Wall Street em 1929, quando milhões de pessoas tentaram ganhar dinheiro apostando na compra de ações na margem.

COMENTÁRIO

Para aqueles que não estão familiarizados com o mercado de ações e com comprar “na margem”, segue uma explicação simples do que causou o *crash* de 1929. A primeira coisa a entender é que, antes da Grande Depressão, havia otimismo generalizado com a expansão da economia. As empresas cresciam, e as pessoas que haviam investido nessas empresas estavam fazendo fortunas quase da noite para o dia. Quando o indivíduo comum viu quanto dinheiro outras pessoas ganhavam, quis entrar no esquema. E havia um jeito para isso.

Mesmo quem não tinha dinheiro suficiente à disposição podia comprar ações porque os corretores permitiam que clientes adquirissem ações “na margem”, pagando um valor equivalente a uma entrada. No entanto, parte do contrato de compra estipulava que, quando os corretores “cobrassem” as contas de margem, o que poderiam fazer a qualquer momento, os clientes teriam que entregar imediatamente a quantia para pagar o saldo devedor do valor original de compra.

Por isso, Hill usou o termo “apostar” quando se referiu ao mercado de ações. Essas pessoas comuns não estavam investindo em empresas, estavam apostando no aumento futuro do valor. A ideia dessas pessoas era que só teriam que ter o suficiente para pagar a margem, que era uma pequena porcentagem do custo total. Depois, quando o preço da ação subisse, elas venderiam, o que renderia dinheiro mais que suficiente para pagar o saldo do preço de compra devido ao corretor, e elas ficariam com a diferença.

Isso funcionou bem enquanto os preços das ações continuaram subindo. Mas, quando o mercado de ações caiu, os corretores da bolsa cobraram as margens, e as pessoas que tinham comprado por preços que realmente não podiam pagar descobriram que teriam que levantar o dinheiro. E foi por isso que tantas pessoas comuns foram arruinadas no *crash* de 1929. Elas apostaram dinheiro que não tinham comprando na margem.

13. FALTA DE CAPACIDADE DE DECISÃO BEM DEFINIDA: indivíduos que alcançam o sucesso conseguem tomar decisões prontamente e modificá-las de forma muito lenta. Os que fracassam tomam decisões muito lentamente e as mudam de maneira frequente e rápida. Indecisão e procrastinação são gêmeas. Onde uma está, a outra também é encontrada. Elimine essa dupla antes que ela o prenda completamente na rotina do fracasso.
14. UM OU MAIS DOS SEIS MEDOS BÁSICOS (pobreza, crítica, perda da saúde, perda do amor, velhice e morte): você encontrará uma análise aprofundada desses seis medos básicos no último capítulo. Eles devem ser dominados para que você consiga comercializar seus serviços de maneira eficiente.
15. ESCOLHA ERRADA DO CÔNJUGE: esta é uma causa muito comum de fracasso. O casamento põe as pessoas em contato íntimo. A menos que a relação seja harmoniosa, é provável que o fracasso a acompanhe. Além disso, será uma forma de fracasso que destrói a ambição.
16. EXCESSO DE CAUTELA: a pessoa que não se arrisca geralmente tem que aceitar o que sobra depois que os outros acabaram de escolher. Cautela em excesso é tão ruim quanto a falta dela. Os dois extremos devem ser evitados. A própria vida é cheia de riscos.
17. SELEÇÃO INCORRETA DE PARCEIROS COMERCIAIS: esta é uma das causas mais comuns de fracasso nos negócios. Ao comercializar seus serviços pessoais, você deve tomar muito cuidado ao escolher um empregador que seja uma inspiração, além de inteligente e bem-sucedido. Imitamos aqueles com quem nos associamos de forma mais próxima. Escolha um empregador que valha a pena imitar.
18. SUPERSTIÇÃO E PRECONCEITO: a superstição é uma forma de medo. Também é um sinal de ignorância. Pessoas bem-sucedidas mantêm a mente aberta e não têm medo de nada.

19. ESCOLHA VOCACIONAL ERRADA: você não pode ter muito sucesso no trabalho de que não gosta. O passo mais importante na comercialização de serviços pessoais é selecionar uma ocupação na qual você possa mergulhar por inteiro. Embora dinheiro ou circunstâncias possam exigir que você faça algo de que não gosta por algum tempo, ninguém pode impedi-lo de traçar planos para alcançar seu objetivo na vida.

COMENTÁRIO

A maioria dos especialistas contemporâneos concorda com a afirmação de Napoleon Hill de que encontrar o trabalho que você ama é de importância fundamental para alcançar o sucesso verdadeiramente compensador. Este conceito coincide tão bem com as atitudes modernas que tem inspirado uma série de livros, inclusive *Feel the Fear and Do It Anyway*, de Susan Jeffers, *Wishcraft*, de Barbara Sher, e *Do What You Love, The Money Will Follow*, de Marsha Sinetar. Os três livros se tornaram *best-sellers* tratando desse conceito único.

20. FALTA DE CONCENTRAÇÃO DO ESFORÇO: o pau-para-toda-obra raramente é bom em alguma delas. Concentre todos os seus esforços em um objetivo definido.
21. HÁBITO DE GASTAR INDISCRIMINADAMENTE: você não pode ter sucesso se estiver eternamente com medo da pobreza. Crie o hábito de economizar sistematicamente, reservando uma porcentagem definida de sua renda. Dinheiro no banco oferece uma base muito firme de coragem quando você for negociar a venda de serviços pessoais. Sem dinheiro, você tem que aceitar o que for oferecido e ficar feliz por ter conseguido alguma coisa.
22. FALTA DE ENTUSIASMO: sem entusiasmo, você não pode ser convincente. Além disso, o entusiasmo é contagioso, e a pessoa que o tem (sob controle) em geral é bem-vinda em qualquer grupo.
23. INTOLERÂNCIA: quem tem a mente fechada para qualquer assunto raramente progride. Intolerância significa que você parou de adquirir conhecimento. As formas de intolerância mais prejudiciais são as relacionadas a diferenças de opinião religiosa, racial e política.

24. INTEMPERANÇA: as formas mais prejudiciais de intemperança estão relacionadas a excessos no consumo de álcool e drogas e nas atividades sexuais. A indulgência excessiva em qualquer um desses hábitos pode ser fatal para o sucesso.
25. INCAPACIDADE DE COOPERAR COM OUTROS: mais pessoas perdem o emprego e grandes oportunidades na vida por causa desta falha do que por todos os outros motivos combinados. É uma falha que nenhum empresário ou líder bem informado tolera.
26. PODER QUE NÃO FOI CONQUISTADO POR ESFORÇO PRÓPRIO (filhos de pais ricos e herdeiros de dinheiro que não fizeram por merecer): poder nas mãos de quem não o conquistou gradualmente muitas vezes é fatal para o sucesso. Riqueza rápida é mais perigosa do que pobreza.
27. DESONESTIDADE INTENCIONAL: *não* existe substituto para a honestidade. Você pode ser temporariamente desonesto devido a circunstâncias sobre as quais não tem controle, sem danos permanentes. Mas não há esperança para quem é desonesto por opção. Mais cedo ou mais tarde, seus atos terão consequências, e elas serão a perda da reputação e talvez até da liberdade.
28. EGOCENTRISMO E VAIDADE: essas qualidades são como luzes vermelhas que alertam os outros para se manterem afastadas. São fatais para o sucesso.
29. ADIVINHAR EM VEZ DE PENSAR: a maioria das pessoas é indiferente ou preguiçosa demais para buscar fatos com os quais possa pensar com precisão. Preferem agir com base em “opiniões” criadas por adivinhação ou julgamentos apressados.
30. FALTA DE CAPITAL: esta é uma causa comum de fracasso entre aqueles que começam um negócio pela primeira vez. Você deve ter uma reserva de capital suficiente para absorver o choque de seus erros e ir em frente até ter construído uma reputação.
31. Nomeie aqui qualquer causa específica de fracasso que você tenha enfrentado e que não tenha sido incluída nesta lista.

Nessas 31 grandes causas de fracasso está contida a descrição de praticamente todas as pessoas que tentam e fracassam. É bom você pedir para alguém que o conheça bem examinar essa lista com você e ajudá-lo em uma autoanálise em relação a cada uma dessas causas de fracasso. A maioria das pessoas não consegue se ver como os outros as veem. Você pode ser um dos que não consegue.

VOCÊ SABE QUAL É O SEU VALOR?

A mais antiga das exortações é: “Conhece a ti mesmo”! Se você comercializa mercadorias com sucesso, tem que conhecer a mercadoria. O mesmo é válido para o *marketing* de serviços pessoais. Você deve conhecer todas as suas fraquezas para superá-las ou eliminá-las por completo. Deve conhecer seus pontos fortes a fim de chamar atenção para eles ao vender seus serviços. Você só consegue se conhecer por meio de uma análise precisa.

Existe uma história sobre um jovem candidato a emprego que estava causando uma boa impressão até o gestor perguntar quanto ele pretendia ganhar. Ele respondeu que não tinha pensado em um valor fixo (falta de um objetivo definido). O gestor então propôs: “Vamos pagar tudo que você vale, depois de uma semana de teste”.

“Não posso aceitar”, o candidato respondeu: “Já ganho mais do que isso onde estou empregado agora”.

Pode parecer engraçado, mas é sério. Antes mesmo de começar a negociar um salário melhor em seu emprego atual ou começar a procurar emprego em outro lugar, verifique se você vale mais do que recebe atualmente.

Uma coisa é querer dinheiro – todo mundo quer mais –, mas valer mais é algo completamente diferente. Muitas pessoas confundem seu querer com seus justos direitos. Seus desejos financeiros não têm nada a ver com o seu valor. Seu valor é estabelecido inteiramente por sua capacidade de prestar um serviço útil ou de induzir outras pessoas a prestar tal serviço.

Faça um inventário de si mesmo

A autoanálise anual é essencial no *marketing* eficiente de serviços pessoais, assim como você faria um inventário anual se atuasse no comércio. Além disso, sua análise anual deve mostrar uma diminuição nos defeitos e um aumento nas virtudes. Você progride, continua no mesmo lugar ou regride na vida. O objetivo deve ser seguir em frente. A autoanálise anual revela se houve progresso e, em caso afirmativo, quanto. Também revela todos os passos que você pode ter dado para trás. O *marketing* efetivo de serviços pessoais exige que você progrida, mesmo que lentamente.

Essa autoanálise deve ser feita no fim de cada ano para que você possa incluir nas suas resoluções de ano-novo quaisquer melhorias que ela demonstre serem necessárias. Faça esse inventário usando as seguintes perguntas e verifique as respostas com a ajuda de alguém que não permita que você minta para si mesmo.

Questionário de autoanálise

1. Alcancei o objetivo que estabeleci para este ano? (Você deve trabalhar com um objetivo anual definido a ser alcançado como parte de seu principal objetivo de vida.)
2. Entreguei o melhor serviço de que era capaz ou poderia ter melhorado alguma parte dele?
3. Entreguei a maior quantidade de serviço de que era capaz?
4. Meu espírito de conduta foi harmonioso e cooperativo em todos os momentos?
5. Permiti que o hábito da procrastinação diminuísse minha eficiência e, em caso afirmativo, em que medida?
6. Melhorei minha personalidade e, em caso afirmativo, de que maneira?
7. Persisti em meus planos até sua conclusão?
8. Tomei decisões pronta e definitivamente em todas as ocasiões?
9. Permiti que algum dos seis medos básicos diminuísse minha eficiência?
10. Fui mais ou menos cauteloso do que devia ter sido?

11. Meu relacionamento com parceiros no trabalho foi agradável ou desagradável? Se foi desagradável, a culpa foi parcial ou totalmente minha?
11. Dissipei minha energia por falta de concentração do esforço?
12. Mantive a mente aberta e fui tolerante em relação a todos os assuntos?
13. De que maneiras aperfeiçoei minha capacidade de prestar serviço?
14. Fui intemperado em algum dos meus hábitos pessoais?
15. Expressei, aberta ou secretamente, alguma forma de egocentrismo?
16. Minha conduta com meus associados conquistou o respeito deles?
17. Minhas opiniões e decisões foram baseadas em adivinhação ou análise e pensamento preciso?
18. Segui o hábito de orçar meu tempo, minhas despesas e minha renda e fui conservador nesses orçamentos?
19. Quanto tempo dediquei a esforço não lucrativo, que poderia ter aproveitado melhor?
20. Como posso orçar meu tempo e mudar meus hábitos, de forma a ser mais eficiente no próximo ano?
21. Mantive alguma conduta que não foi aprovada por minha consciência?
22. De que maneiras entreguei mais e melhor serviço do que aquele pelo qual fui pago?
23. Fui injusto com alguém e, em caso afirmativo, como?
24. Se eu tivesse comprado meus serviços, estaria satisfeito com a compra?
25. Estou na vocação certa e, caso não esteja, por quê?
26. O comprador dos meus serviços ficou satisfeito com o serviço que prestei e, se não, por quê?
27. Qual é minha classificação atual em relação aos princípios fundamentais do sucesso? (Faça essa classificação de forma justa e honesta e peça a verificação de alguém que tenha coragem suficiente para fazer uma avaliação precisa.)

Depois de ler este livro até o fim pelo menos uma vez e ter certeza de que assimilou as informações neste capítulo, você estará pronto para criar um plano prático para comercializar seus serviços pessoais. Neste capítulo você deve ter encontrado descrições adequadas de todos os princípios essenciais ao planejamento da venda de serviços pessoais. Entre eles estão os principais atributos da liderança, as causas mais comuns de fracasso na liderança, uma descrição dos campos de oportunidade para liderança, as principais causas do fracasso em todos os setores da vida e as perguntas importantes que devem ser usadas na autoanálise.

Esta extensa e detalhada apresentação foi incluída porque será necessária caso você pretenda conquistar riqueza pela comercialização de serviços pessoais. Aqueles que perderam suas fortunas e aqueles que estão apenas começando a ganhar dinheiro não têm mais que serviços pessoais para oferecer em troca de riqueza; portanto, é essencial que você tenha informações reais e práticas que serão necessárias para a comercialização de seus serviços da forma mais vantajosa.

Assimilação e compreensão completa das informações o ajudarão a comercializar seus serviços e também o tornarão mais analítico e apto a julgar as pessoas. A informação será inestimável se você trabalha em um cargo executivo no qual seleciona funcionários.

ONDE E COMO ENCONTRAR OPORTUNIDADES PARA O ACÚMULO DE RIQUEZA

Agora que analisamos os princípios pelos quais se pode acumular riqueza, você naturalmente pergunta: “Onde posso encontrar as oportunidades para aplicar esses princípios?”. Muito bem, vamos fazer um inventário e ver o que os Estados Unidos da América oferecem à pessoa que busca a riqueza.

Para começar, lembre-se de que vivemos em um país onde todo cidadão respeitador da lei goza de liberdade de pensamento e liberdade de ação sem igual em qualquer outro lugar do mundo. A maioria nunca parou para analisar as vantagens dessa liberdade. Nunca comparamos nossa liberdade ilimitada com a liberdade reduzida em outros países.

Aqui temos liberdade de pensamento, liberdade para escolher e desfrutar de educação, liberdade religiosa, liberdade política, liberdade para escolher uma empresa, profissão ou ocupação, liberdade para acumular e possuir toda a propriedade que pudermos reunir, liberdade para escolher o local de residência, liberdade no casamento, liberdade por meio de oportunidades iguais para todas as raças, liberdade de viajar de um estado para outro, liberdade na escolha de alimentos e liberdade para buscar qualquer posição de vida para a qual tenhamos nos preparado, até mesmo para a Presidência dos Estados Unidos.

Temos outras formas de liberdade, mas esta lista oferece uma visão geral das liberdades mais importantes que oferecem oportunidade de pensar e enriquecer. Os Estados Unidos são o único país que garante a todos os cidadãos, nativos ou naturalizados, uma lista tão ampla e variada de liberdades.

A seguir, vamos rever algumas bênçãos que nossa ampla liberdade colocou em nossas mãos. Tome como exemplo a família norte-americana mediana com renda média e some os benefícios disponíveis para todos os membros da família nessa terra de oportunidade e abundância!

- ALIMENTO: próximos à liberdade de pensamento e ação estão alimento, vestuário e moradia, as três necessidades básicas da vida. Devido à nossa liberdade universal, a família norte-americana média tem disponível em sua porta a mais ampla seleção de alimentos a serem encontrados em qualquer lugar do mundo dentro de seu alcance financeiro.
- MORADIA: a família média vive em um apartamento ou casa confortável, com luz, aquecimento, água e muitas comodidades. A torrada do café da manhã é feita em uma torradeira elétrica que custou apenas alguns dólares, o apartamento é limpo com um aspirador elétrico. Água quente e fria estão disponíveis o tempo todo na cozinha e no banheiro. O alimento é mantido refrigerado em uma geladeira, as roupas são lavadas e secas, os pratos são limpos, e inúmeros aparelhos domésticos só precisam ser ligados na tomada para funcionar. A família dispõe de entretenimento e informações do mundo todo, 24 horas por dia se quiser, bastando ligar o rádio [ou a televisão ou o computador].

- VESTUÁRIO: em qualquer lugar nos Estados Unidos, a família com requisitos médios de vestuário pode se vestir confortavelmente gastando só uma pequena parcela de sua renda.

Foram mencionadas apenas as três necessidades básicas de alimento, vestuário e moradia. O norte-americano médio também tem outras opções e vantagens disponíveis em troca de um esforço razoável.

O norte-americano médio tem a segurança dos direitos de propriedade como não se encontra em nenhum outro país do mundo. Podemos colocar qualquer valor excedente em um banco com a garantia de que nosso governo vai protegê-lo e nos compensar caso o banco venha a falir. Qualquer pessoa que queira viajar de um estado para outro não precisa de passaporte, nem de permissão de ninguém. Você pode ir quando quiser e pode viajar de carro, trem, ônibus, avião, navio ou qualquer outro meio pelo qual possa pagar.

O “milagre” que nos deu essas bênçãos

Muitas vezes, ouvimos políticos proclamando a liberdade dos Estados Unidos quando pedem votos, mas raramente eles dedicam tempo ou trabalho para analisar a origem dessa “liberdade”. Como não tenho do que me queixar, ressentimento a expressar ou segundas intenções, faço uma análise franca dessa “coisa” misteriosa, abstrata e muito mal interpretada que dá a todos os cidadãos norte-americanos mais bênçãos, mais oportunidades para acumular riqueza e mais liberdade de qualquer natureza do que pode ser encontrada em qualquer outro país.

Tenho o direito de analisar a origem e a natureza desse poder invisível porque conheço, e conheci por mais de meio século, muitos homens que organizaram esse poder e muitos que hoje são responsáveis por sua manutenção.

O nome desse misterioso benfeitor da humanidade é *capital*.

O capital consiste não é só dinheiro, mas também de grupos de indivíduos altamente organizados e inteligentes que planejam meios de usar o dinheiro de forma eficiente para o bem do povo, bem como para obter lucros.

Esses grupos consistem em cientistas, educadores, químicos, inventores, analistas de negócios, publicitários, especialistas em transportes, contadores, advogados, médicos e outros homens e mulheres que possuem conhecimentos altamente especializados em todos os campos da indústria e dos negócios. Eles desbravam, experimentam e abrem caminhos em novos campos de empreendimento. Apoiam faculdades, hospitais, escolas, constroem boas estradas, publicam jornais, pagam a maior parte do custo do governo e cuidam dos muitos detalhes essenciais para o progresso humano. Em resumo: os capitalistas são o cérebro da civilização, pois fornecem todo o tecido de que se constituem a educação, o esclarecimento e o progresso humano.

Dinheiro sem cérebro é sempre perigoso. Adequadamente utilizado, é o componente essencial mais importante da civilização.

Para ter uma ideia do quanto o capital organizado é importante, imagine que seu trabalho é preparar e servir um café da manhã familiar simples, mas sem a ajuda do capital.

Para servir o chá, você teria que fazer uma viagem à China ou à Índia. A menos que fosse um excelente nadador, você ficaria bem cansado antes de concluir a viagem de ida e volta. E teria outro problema: o que você usaria como dinheiro, mesmo que tivesse resistência física para atravessar o oceano nadando?

Para servir açúcar, você teria que dar outro mergulho, dessa vez rumo às ilhas do Caribe, ou fazer uma longa caminhada até a área de açúcar de beterraba de Utah. Mas, mesmo assim, você poderia voltar sem o açúcar, porque esforço organizado e dinheiro são necessários para produzir açúcar, sem falar no que é preciso para refinar, transportar e entregar esse açúcar à mesa do café da manhã em qualquer lugar nos Estados Unidos.

Os ovos você poderia obter facilmente nas fazendas próximas, mas teria que dar uma caminhada bem longa até a Flórida ou Califórnia e voltar antes de poder servir suco de toranja.

Você teria que andar também até o Kansas ou a um dos outros estados que cultivam trigo para depois fazer o pão.

Cereais secos teriam que ser excluídos do cardápio porque não estariam disponíveis, exceto pelo trabalho de um grupo treinado de trabalhadores e de máquinas adequadas que exigem capital.

Depois de descansar, você poderia nadar um pouquinho novamente, dessa vez até a América do Sul, onde pegaria algumas bananas. Na volta, poderia andar até a fazenda produtora de leite mais próxima para pegar um pouco de manteiga e creme. Então sua família poderia se sentar e saborear o café da manhã.

Parece absurdo, não? Bem, esse procedimento seria a única maneira possível de conseguir esses alimentos simples se não tivéssemos um sistema capitalista.

O capital fundamental de nossa vida

O dinheiro necessário para a construção e manutenção de aviões, caminhões, trens e navios de carga utilizados na entrega desse café da manhã simples é tão grande que desafia a imaginação. Chega a bilhões de dólares, sem falar no exército de funcionários treinados necessário para pilotar todos esses aviões, caminhões, navios e trens. Mas o transporte é apenas uma parte dos requisitos da civilização moderna nos Estados Unidos capitalistas. Antes que haja o que transportar, algo deve ser cultivado ou fabricado e preparado para o mercado. Isso exige mais bilhões de dólares em equipamentos, máquinas, embalagens, *marketing* e salários de milhões de homens e mulheres.

Os sistemas de transporte não brotam do chão e começam a funcionar automaticamente. Surgem das demandas da civilização. São criados pelo trabalho, engenhosidade e capacidade de organização das pessoas que têm imaginação, fé, entusiasmo, capacidade de decisão e persistência. Esses homens e mulheres são conhecidos como capitalistas. Eles são motivados pelo desejo de criar, construir, realizar, prestar serviços úteis, obter lucros e acumular riqueza. Por prestarem serviços sem os quais não haveria civilização, adquirem grande riqueza pessoal.

Só para fazer um registro simples e compreensível, vou acrescentar que esses capitalistas são os mesmos homens e mulheres frequentemente denunciados como o “sistema ganancioso” ou “Wall Street”.

Não estou tentando defender ou atacar nenhum grupo ou sistema econômico. O propósito deste livro – um objetivo ao qual dediquei fielmente mais de meio século – é apresentar a qualquer pessoa que queira esse

conhecimento a filosofia mais confiável por meio da qual indivíduos podem acumular riqueza em quaisquer quantidades que desejem.

As razões pelas quais analisei as vantagens econômicas do sistema capitalista são:

1. Destacar que todos que buscam riqueza devem reconhecer o sistema que controla todo acesso a fortunas, grandes ou pequenas, e se adaptar a ele.
2. Apresentar o outro lado da imagem mostrada por políticos e demagogos [e meios de comunicação] que muitas vezes se referem ao capital organizado como se fosse algo nocivo.

Este é um país capitalista. Foi desenvolvido por meio do uso do capital. Nós que reivindicamos o direito de compartilhar das bênçãos da liberdade e da oportunidade, que buscamos acumular riqueza aqui devemos saber que nem riqueza nem oportunidades estariam disponíveis se o capital organizado não tivesse proporcionado esses benefícios.

Existe apenas um método confiável de acúmulo e retenção legal de riqueza, e é a prestação de um serviço útil. Nunca foi criado um sistema no qual qualquer pessoa possa adquirir riqueza legalmente pela mera força dos números ou sem dar em troca um valor equivalente de uma forma ou de outra.

Suas oportunidades em meio às riquezas

Os Estados Unidos oferecem toda liberdade e toda oportunidade de acumular riqueza que possam ser requeridas por qualquer pessoa honesta. Quando você vai caçar, escolhe áreas de caça onde haja animais em abundância. Quando está buscando riqueza, naturalmente vale a mesma regra.

Se é riqueza que você busca, não negligencie as possibilidades de um país cujos cidadãos são tão ricos que só as mulheres gastam bilhões de dólares por ano em cosméticos e outros produtos de beleza.

Não tenha tanta pressa para se afastar de um país cujos homens voluntariamente, até ansiosamente, pagam bilhões de dólares por ano por futebol, basquete, beisebol e todos os produtos relacionados a esses e outros eventos esportivos.

Apenas alguns luxos e produtos não essenciais foram mencionados, mas lembre-se de que a produção e a comercialização desses poucos produtos dão emprego regular a muitos milhões de homens e mulheres, que recebem por seus serviços muitos milhões de dólares por mês e gastam esse dinheiro livremente tanto em luxos quanto em necessidades.

Lembre-se especialmente de que, por trás de toda essa troca de mercadorias e serviços pessoais, há uma abundância de oportunidades para acumular riquezas. Aqui a liberdade norte-americana vem em sua ajuda. Nada impede que você ou alguém se envolva em qualquer parte do esforço necessário para continuar com todos esses negócios. Se você tem um talento superior, treinamento, experiência, pode acumular riqueza em grandes quantidades. Aqueles que não são tão afortunados podem acumular quantidades menores. Qualquer pessoa pode ganhar a vida em troca de uma quantidade equivalente de trabalho.

Então é isso! A oportunidade oferece suas opções. Tome a iniciativa, escolha o que deseja, crie seu plano, coloque o plano em ação e prossiga com perseverança. Os Estados Unidos capitalistas farão o resto. Pode contar com isto: o país garante a cada pessoa a oportunidade de prestar um serviço útil e amealhar riqueza proporcional ao valor do serviço.

O “sistema” não nega a ninguém esse direito, mas não promete nada de graça. O próprio sistema é irrevogavelmente controlado pela lei da economia, que não reconhece nem tolera por muito tempo o pegar sem pagar.

PRESUNÇÃO É UMA NÉVOA
QUE ENVOLVE O VERDADEIRO
CARÁTER DE UM HOMEM ALÉM
DO QUE ELE POSSA ENXERGAR.
ENFRAQUECE SUA CAPACIDADE
INATA E FORTALECE TODAS AS
SUAS INCONSISTÊNCIAS

CAPÍTULO 9

DECISÃO

O DOMÍNIO DA PROCRASTINAÇÃO

O sétimo passo rumo à riqueza



análise de mais de 25 mil homens e mulheres que viveram um fracasso revela que a falta de capacidade de decisão estava perto do topo da lista das 31 principais causas do fracasso.

A procrastinação, o oposto da decisão, é um inimigo comum que praticamente todas as pessoas precisam dominar.

Você vai ter uma oportunidade de testar sua capacidade de tomar decisões rápidas e definitivas quando terminar de ler este livro e começar a colocar os princípios em prática.

Minha análise de várias centenas de pessoas que acumularam fortunas muito além da marca de US\$ 1 milhão revelou que todas elas tinham o hábito de tomar decisões prontamente e de mudar essas decisões de forma lenta. As pessoas que não conseguem acumular dinheiro, sem exceção, têm o hábito de tomar decisões muito lentamente, quando tomam, e de mudar essas decisões de forma rápida e frequente.

Uma das qualidades mais notáveis de Henry Ford era o hábito de tomar decisões rápidas e definitivas e mudá-las lentamente. Essa qualidade era tão pronunciada em Ford que deu a ele a fama de obstinado. Foi essa qualidade que incitou Ford a continuar produzindo o famoso modelo T (o carro mais feito do mundo), quando todos seus conselheiros e muitos compradores do carro pressionavam por modificações.

Talvez Ford tenha demorado demais para fazer a mudança, mas o outro lado da história é que sua firmeza de decisão produziu uma enorme fortuna antes que a mudança de modelo se tornasse necessária. Alguns dizem que a firmeza de decisão de Ford foi só teimosia, mas até essa qualidade é preferível à lentidão para tomar decisões e à rapidez para mudá-las.

COMENTÁRIO

A coerência de Henry Ford, ou sua firmeza de decisão, estendeu-se também à cor do modelo T: em dezenove anos de produção, de 1908 a 1927, quinze milhões de unidades foram fabricadas apenas em preto.

Pouco depois do lançamento do modelo, Napoleon Hill se encontrou com Ford para falar sobre os princípios do sucesso. De acordo com Hill, citado no livro *A Lifetime of Riches: The Biography of Napoleon Hill*, de Michael Ritt, Henry Ford era “frio, indiferente, nada entusiasmado e só falava quando não tinha opção”, a menos que estivesse falando sobre “seu carro”. No começo, poucas pessoas, além de Carnegie, poderiam prever o sucesso que Ford teria e que Hill atribuiu posteriormente ao autocontrole e ao esforço concentrado. No primeiro encontro entre ele e Hill, em 1911, Ford estava interessado apenas em falar sobre o modelo T. Depois que Ford o levou para uma “volta pela fábrica”, Hill comprou um carro por US\$ 680.

TOMANDO AS PRÓPRIAS DECISÕES

Em sua maioria, as pessoas que fracassam em acumular o dinheiro de que precisam são, em geral, facilmente influenciadas pelas opiniões dos outros. Permitem que fofocas, rumores, opiniões alheias e notícias de jornais formem seu pensamento. Opiniões são os bens mais baratos da Terra. Todo mundo tem uma coleção delas pronta para dar a quem quiser ouvi-las. Se você é muito influenciado pelas opiniões dos outros quando toma decisões, não terá sucesso em nenhuma empreitada, muito menos na transmutação de seu desejo em dinheiro.

Se você é influenciado pela opinião dos outros, não terá nenhum desejo próprio.

Não exponha seus planos. Confie em si para tomar decisões quando começar a colocar esses princípios em prática e siga essas decisões. Não faça

confidências a ninguém, exceto aos membros do seu grupo de MasterMind, e tenha certeza de escolher para o seu grupo apenas quem estiver em completa simpatia e harmonia com seu objetivo.

Amigos e parentes próximos, mesmo sem ter a intenção, muitas vezes nos prejudicam com “opiniões” e, às vezes, com a ridicularização, pensando que são engraçados. Milhares de homens e mulheres carregam complexos de inferioridade durante toda a vida porque uma pessoa bem-intencionada, mas ignorante, destruiu sua confiança com opiniões ou a ridicularização.

Você tem um cérebro e mente própria. Use-os e tome as próprias decisões. Se precisar de fatos ou informações de outros para ajudá-lo a tomar decisões, adquira o que necessita sem divulgar a finalidade.

É característico das pessoas que têm conhecimentos limitados tentar dar a impressão de que sabem mais do que realmente sabem. Essas pessoas geralmente falam demais e escutam de menos. Mantenha os olhos e ouvidos abertos – e a boca fechada – se quiser adquirir o hábito de tomar decisões prontamente. Quem fala demais faz pouco mais que isso. Se você fala mais do que ouve, pode deixar passar algum conhecimento importante que poderia ter sido muito útil. Ao falar demais, você também pode divulgar planos e objetivos para pessoas que teriam prazer em derrotá-lo por ter inveja de você.

Lembre-se, toda vez que abre a boca na presença de uma pessoa que realmente tem conhecimento, você revela seu jogo e mostra a essa pessoa a exata medida do seu conhecimento ou da falta dele! As marcas da verdadeira sabedoria são modéstia e silêncio.

Tenha em mente que cada pessoa, como você, está buscando a oportunidade de acumular dinheiro. Se falar de seus planos com excessiva liberdade, você pode se surpreender ao descobrir que outra pessoa o superou usando os planos de que você se vangloriou.

Uma de suas primeiras decisões deve ser manter a boca fechada e abrir os olhos e os ouvidos.

Para servir de lembrete, copie o seguinte ditado em letras grandes e coloque-o onde possa ver diariamente: “Diga ao mundo o que você pretende fazer, mas primeiro mostre”.

Isso equivale a dizer que “ações, não palavras, são o mais importante”.

O valor das decisões depende da coragem necessária para tomá-las. As grandes decisões que serviram de base à civilização implicaram grandes riscos, muitas vezes o risco de morte.

A decisão de Lincoln de promulgar sua famosa Proclamação de Emancipação, que deu liberdade aos afro-americanos, foi tomada com plena compreensão de que a atitude faria milhares de amigos e apoiadores políticos se voltarem contra ele.

Quando os governantes de Atenas deram a Sócrates a opção de desmentir seus ensinamentos ou ser condenado à morte, a decisão de Sócrates de beber o copo de veneno em vez de comprometer sua crença pessoal foi uma escolha de coragem. Isso acelerou o tempo em mil anos e deu às pessoas que ainda nem haviam nascido na época o direito à liberdade de pensamento e discurso.

56 QUE SE ARRISCARAM À FORÇA

A maior decisão de todos os tempos, no que diz respeito a qualquer cidadão norte-americano, foi tomada na Filadélfia em 4 de julho de 1776, quando 56 homens assinaram um documento que, eles sabiam, traria liberdade a todos os norte-americanos ou levaria cada um dos 56 à forca!

Você já ouviu falar desse famoso documento, a Declaração de Independência, mas tirou dele a grande lição de realização pessoal tão claramente ensinada?

Todos lembram a data dessa decisão importante, mas poucos percebem a coragem que ela exigiu. Recordamos a história conforme foi ensinada; lembramos datas e nomes dos homens que lutaram, lembramos de Valley Forge e Yorktown, lembramos de George Washington e lorde Cornwallis. Mas pouco sabemos das forças reais por trás desses nomes, datas e lugares. Sabemos ainda menos sobre o poder intangível que garantiu a liberdade muito antes dos exércitos de Washington chegarem a Yorktown.

É quase trágico que os escritores da história tenham perdido inteiramente até a menor referência ao poder irresistível que deu vida e liberdade à nação destinada a estabelecer novos padrões de independência para todos os povos da Terra. Digo que é uma tragédia porque é o mesmo poder que deve ser usado

por cada indivíduo que supera as dificuldades da vida e a obriga a pagar o preço solicitado.

Vamos analisar rapidamente os eventos que deram origem a esse poder. A história começa com um incidente em Boston em 5 de março de 1770. Soldados britânicos patrulhavam as ruas, ameaçando abertamente os cidadãos com sua presença. Os colonos se ressentiam dos homens armados marchando em seu meio. Começaram a expressar esse ressentimento abertamente, jogando pedras e gritando adjetivos para os soldados, até que o comandante deu a ordem: “Preparar baionetas... Atacar!”.

A batalha começou. E resultou em muitos mortos e feridos. O incidente despertou tanto ressentimento que a Assembleia da Província (composta por colonos proeminentes) convocou uma reunião com a finalidade de tomar medidas definitivas. Dois membros dessa Assembleia eram John Hancock e Samuel Adams. Eles falaram com coragem e declararam que alguma coisa tinha que ser feita para expulsar todos os soldados britânicos de Boston.

Lembre-se disto: uma decisão tomada por dois homens pode ser considerada o início da liberdade de que nós, nos Estados Unidos, agora desfrutamos. Lembre-se também de que a decisão desses dois homens exigiu fé e coragem, porque era perigosa.

Antes da suspensão da Assembleia, Samuel Adams foi escolhido para intimar Hutchinson, o governador da província, e exigir a retirada das tropas britânicas.

O pedido foi atendido, e as tropas foram removidas de Boston, mas o incidente não acabou aí. Aquilo havia provocado uma situação que mudaria todo o curso da civilização.

Richard Henry Lee tornou-se um fator importante nessa história, porque ele e Samuel Adams trocavam cartas com frequência, compartilhando livremente seus medos e esperanças em relação ao bem-estar do povo de suas províncias. A partir dessa prática, Adams pensou que uma troca mútua de cartas entre as treze colônias poderia ajudar a coordenar o esforço tão necessário para a solução de seus problemas. Em março de 1772, dois anos após o confronto com os soldados em Boston, Adams apresentou essa ideia à Assembleia. Ele propôs a formação de um comitê de correspondência entre as colônias, com

correspondentes definidos indicados em cada colônia, “com a finalidade de cooperação amigável para a melhoria das colônias da América Britânica”.

Foi o início da organização da força remota destinada a dar liberdade a você e a mim. Um grupo de MasterMind já havia sido organizado. Era formado por Adams, Lee e Hancock.

O Comitê de Correspondência foi organizado. Os cidadãos das colônias travavam uma guerra desorganizada contra os soldados britânicos por meio de incidentes semelhantes aos tumultos de Boston, mas nada de benéfico havia resultado disso. Suas queixas individuais não haviam sido consolidadas sob um MasterMind. Nenhum grupo havia dedicado corações, mentes, almas e corpos a uma decisão definida de resolver suas dificuldades com os britânicos de uma vez por todas até Adams, Hancock e Lee se reunirem.

Enquanto isso, os britânicos não estavam parados. Eles também planejavam e se dedicavam a algum MasterMind. E tinham a vantagem de contar com dinheiro e exército organizado.

Uma decisão que mudou a história

A coroa nomeou Gage para substituir Hutchinson como governador de Massachusetts. Um dos primeiros atos do primeiro governador foi enviar um mensageiro para intimar Samuel Adams com o objetivo de tentar deter sua oposição – pelo medo.

Você vai entender melhor o que aconteceu com essa citação da conversa entre o coronel Fenton (o mensageiro enviado por Gage) e Adams.

Coronel Fenton: “Fui autorizado pelo governador Gage a garantir, senhor Adams, que o governador foi capacitado a conceder-lhe tantos benefícios quantos forem satisfatórios [esforço para conquistar Adams com promessa de suborno], desde que você se comprometa a cessar sua oposição às medidas do governo. O conselho do governador, senhor, é que pare de provocar o descontentamento de Sua Majestade. Sua conduta o submete às penalidades de um ato de Henrique VIII que determina que indivíduos podem ser enviados à Inglaterra para julgamento por traição ou cumplicidade em atos de traição, a critério de um governador de província. Mas, ao mudar sua atitude política, você não só terá grandes vantagens pessoais, como ficará em paz com o rei”.

Samuel Adams tinha duas opções: podia cessar a oposição e receber propina, ou podia continuar e correr o risco de ser enforcado!

Claramente, havia chegado a hora em que Adams era forçado a tomar uma decisão imediata que poderia custar sua vida. Adams fez questão de que o coronel Fenton desse sua palavra de honra de que transmitiria a resposta ao governador exatamente como ele a formularia.

Resposta de Adams: “Então você pode dizer ao governador Gage que acredito ter feito as pazes há muito tempo com o Rei dos Reis. Nenhuma consideração pessoal me induzirá a abandonar a causa digna de meu país. E diga ao governador Gage que o conselho de Samuel Adams para ele é parar de ofender os sentimentos de um povo exasperado”.

Quando o governador Gage recebeu a resposta cáustica de Adams, ficou furioso e emitiu a seguinte proclamação: “Pelo presente, e em nome de Sua Majestade, ofereço e prometo seu perdão mais gracioso a todas as pessoas que imediatamente abandonem as armas e retornem aos seus deveres de súditos pacíficos, excluindo do benefício deste perdão apenas Samuel Adams e John Hancock, cujas ofensas são de natureza muito flagrante para admitir qualquer outra consideração senão a punição”.

Adams e Hancock estavam no centro das atenções. A ameaça do governador irado forçou os dois homens a tomar outra decisão, igualmente perigosa. Eles convocaram às pressas uma reunião secreta de seus seguidores mais determinados. Assim que todos se apresentaram, Adams trancou a porta, colocou a chave no bolso e informou aos presentes que era imperativa a organização de um congresso dos colonos e que nenhum homem deveria sair daquela sala até que a decisão desse congresso fosse tomada.

Houve grande alvoroço. Alguns pesaram as possíveis consequências desse radicalismo. Alguns expressaram sérias dúvidas sobre a sensatez de uma decisão tão definitiva contra a coroa. Fechados naquela sala havia dois homens imunes ao medo, cegos à possibilidade de fracasso: Hancock e Adams. Por influência dessas duas mentes, os outros foram induzidos a concordar com arranjos a serem feitos por meio do Comitê de Correspondência para uma reunião do Primeiro Congresso Continental, a ser realizada na Filadélfia, em 5 de setembro de 1774.

Lembre-se dessa data. É mais importante que 4 de julho de 1776. Se não houvesse a decisão de realizar um Congresso Continental, não haveria assinatura da Declaração de Independência.

Antes do primeiro encontro do novo Congresso, outro líder em uma região diferente do país estava profundamente envolvido na publicação de uma “Visão resumida dos direitos da América Britânica”. Era Thomas Jefferson, da província da Virgínia, cujo relacionamento com lorde Dunmore (representante da coroa na Virgínia) era tão tenso quanto o de Hancock e Adams com seu governador.

Pouco depois da publicação de seu famoso “Resumo dos direitos”, Jefferson foi informado de que estava sujeito a processo por alta traição contra o governo de Sua Majestade. Inspirado pela ameaça, um dos colegas de Jefferson, Patrick Henry, emitiu corajosamente sua opinião, concluindo as observações com uma frase que deve ser um clássico eterno: “Se isso for traição, tire proveito máximo dela”.

Foram homens como esses que, sem poder, sem autoridade, sem força militar, sem dinheiro, dedicaram-se à solene consideração do destino das colônias, começando com a abertura do Primeiro Congresso Continental e prosseguindo em intervalos durante dois anos até que, em 7 de junho de 1776, Richard Henry Lee levantou-se, dirigiu-se ao presidente e à assustada Assembleia e declarou:

“Senhores, proponho que essas colônias unidas são, e devem ser por direito, estados livres e independentes, desobrigados de toda lealdade à coroa britânica, e que toda conexão política entre eles e o estado da Grã-Bretanha seja, e deva ser, totalmente dissolvida”.

A DECISÃO MAIS GRANDIOSA JÁ ESCRITA

O movimento surpreendente de Lee foi discutido fervorosamente, e por tanto tempo que ele começou a perder a paciência. Finalmente, após dias de discussão, ele tomou de novo a palavra e declarou em voz clara e firme: “Senhor presidente, discutimos esta questão há dias. É o único caminho a seguirmos. Por que então, senhor, continuarmos adiando? Por que ainda deliberar? Deixe este feliz dia dar à luz uma República americana. Deixe-a

surgir, não para devastar e conquistar, mas para restabelecer o reinado da paz e da lei”.

Antes de sua moção ser finalmente votada, Lee foi chamado de volta à Virgínia por causa de uma grave doença na família. Mas, antes de partir, ele colocou a causa nas mãos do amigo Thomas Jefferson, que prometeu lutar até que medidas favoráveis fossem tomadas. Pouco tempo depois, o presidente do Congresso (Hancock) nomeou Jefferson presidente de um comitê para a elaboração de uma Declaração de Independência.

O comitê trabalhou duro e por muito tempo em um documento que significaria, quando fosse aceito pelo Congresso, que todo homem que o assinasse estaria assinando a própria sentença de morte se as colônias perdessem a briga com a Grã-Bretanha, que certamente aconteceria a seguir.

O documento foi elaborado, e em 28 de junho o rascunho original foi lido diante do Congresso. Durante vários dias foi discutido, alterado e preparado. Em 4 de julho de 1776, Thomas Jefferson apresentou-se diante da Assembleia e, sem medo, leu a decisão mais importante jamais colocada em um papel.

“Quando, no curso dos acontecimentos humanos, se torna necessário um povo dissolver laços políticos que o ligavam a outro e assumir entre os poderes da terra posição igual e separada a que lhe dão direito as leis da natureza e as do Deus da natureza, o respeito digno às opiniões dos homens exige que se declarem as causas que os levam a essa separação...”.

Quando Jefferson terminou, o documento foi votado, aceito e assinado pelos 56 homens, cada um apostando a própria vida na decisão de escrever seu nome. A partir dessa decisão, surgiu uma nação destinada a trazer para sempre à humanidade o privilégio de tomar decisões.

Análise os eventos que levaram à Declaração de Independência e se convença de que essa nação, que hoje ocupa uma posição de respeito e poder entre todas as nações do mundo, nasceu de uma decisão criada por um MasterMind formado por 56 homens. Note que foi a decisão deles que garantiu o sucesso dos exércitos de Washington, porque o espírito dessa decisão estava no coração de cada soldado que lutou e serviu como uma força espiritual que não reconhece o fracasso.

Note também (com grande benefício pessoal) que o poder que deu a essa nação sua liberdade é o mesmo poder que deve ser usado por cada indivíduo

que se torna autodeterminante. Esse poder é constituído pelos princípios descritos neste livro. Não será difícil detectar na história da Declaração de Independência pelo menos seis desses princípios: desejo, decisão, fé, perseverança, MasterMind e planejamento organizado.

SAIBA O QUE QUER E VOCÊ GERALMENTE VAI CONSEGUIR

Nessa filosofia, você vai ver a sugestão de que o pensamento, apoiado por forte desejo, se transmutará em seu equivalente físico. A história da fundação dos Estados Unidos e a história da organização da United States Steel Corporation são exemplos perfeitos do método pelo qual o pensamento faz essa transformação surpreendente.

Em sua busca pelo segredo do método, não procure um milagre, porque você não o encontrará. Você encontrará apenas as eternas leis da natureza. Essas leis estão disponíveis para toda pessoa que tem fé e coragem para usá-las. Podem ser usadas para levar a liberdade a uma nação ou para acumular riquezas.

Quem toma decisões pronta e definitivamente sabe o que quer e em geral consegue. Os líderes em cada área da vida decidem com rapidez e firmeza. Essa é a principal razão pela qual são líderes. O mundo costuma abrir espaço para pessoas cujas palavras e ações demonstram que elas sabem para onde estão indo.

A indecisão é um hábito que geralmente começa quando a pessoa é jovem. Torna-se cada vez mais um hábito à medida que o jovem passa pela escola primária, pelo ensino médio e até pela faculdade sem definição de objetivo.

O hábito da indecisão acompanha a pessoa na ocupação que ela escolhe. Geralmente um jovem que acaba de sair da escola procura qualquer trabalho disponível. Os jovens aceitam o primeiro emprego que conseguem encontrar porque caíram no hábito da indecisão. A grande maioria das pessoas que hoje estão empregadas ocupa a posição em que estão por não terem a firme decisão para planejar uma posição definitiva, nem o conhecimento de como escolher um empregador.

Decisões definitivas sempre exigem coragem. Às vezes, muita coragem. Os 56 homens que assinaram a Declaração de Independência apostaram a vida na

decisão de apor o nome no documento. A pessoa que toma a decisão definitiva de buscar um emprego específico e fazer a vida pagar o preço que ela pede não aposta a vida nessa decisão; ela aposta sua liberdade econômica. Independência financeira, riqueza e posições profissionais desejáveis não estão ao alcance de quem negligencia ou se recusa a esperar, planejar e exigir essas coisas. A pessoa que deseja riqueza com o mesmo espírito com que Samuel Adams desejava liberdade para as colônias certamente vai acumular riqueza.



NENHUM HOMEM

CONQUISTA GRANDE SUCESSO

SEM SE DISPOR A

SACRIFÍCIOS PESSOAIS



CAPÍTULO 10

PERSISTÊNCIA

O ESFORÇO CONTÍNUO NECESSÁRIO PARA INDUZIR A FÉ

O oitavo passo rumo à riqueza



persistência é um fator essencial no processo de transmutar o desejo em seu equivalente monetário. A base da persistência é a força de vontade.

Força de vontade e desejo, quando adequadamente combinados, formam uma dupla irresistível. Aqueles que acumulam grandes fortunas às vezes são chamados de calculistas ou implacáveis. Frequentemente, é só porque seus críticos não entendem que o que eles têm é um desejo forte apoiado pela força de vontade, que eles misturam com a persistência. É a combinação que garante a conquista dos seus objetivos.

A maioria das pessoas está pronta para jogar fora objetivos e propósitos e desistir ao primeiro sinal de oposição ou infortúnio. Algumas continuam, apesar de toda oposição, até atingir o objetivo.

Pode não haver uma conotação heroica na palavra *persistência*, mas a persistência faz por seu caráter o que o carbono faz pelo ferro – o endurece e transforma em aço.

A construção de uma fortuna envolve a aplicação dos treze fatores desta filosofia. Esses princípios devem ser entendidos e devem ser aplicados com persistência por todos os que acumulam dinheiro.

SEU TESTE DE PERSISTÊNCIA

Se você está lendo este livro com a intenção de aplicar o conhecimento com seriedade, o primeiro teste de persistência virá quando começar a seguir as seis etapas descritas no terceiro capítulo, Desejo. A menos que você seja uma das poucas pessoas que já têm um objetivo e um plano definidos para sua realização, pode ler as instruções, mas nunca as aplicará em sua vida diária.

A falta de persistência é uma das principais causas de fracasso. Além disso, minha experiência com milhares de pessoas provou que a falta de persistência é uma fraqueza comum à maioria. No entanto, é uma fraqueza que pode ser superada pelo esforço. A facilidade com que a falta de persistência pode ser dominada depende inteiramente da intensidade de seu desejo.

O ponto de partida de todas as conquistas é o desejo. Tenha sempre isso em mente. Desejos fracos trazem resultados fracos, assim como um fogo brando gera pouco calor. Se você carece de persistência, essa fraqueza pode ser corrigida alimentando um fogo mais forte sob seus desejos.

Continue lendo este livro até o final, então volte ao Capítulo 3 e comece imediatamente a executar as instruções para usar os seis passos. A ânsia com que você seguir as instruções indicará claramente o quanto você de fato deseja acumular dinheiro. Se você achar que é indiferente, pode ter certeza de que ainda não adquiriu a “consciência do dinheiro” que precisa ter antes de poder ter certeza de que vai acumular uma fortuna.

As fortunas são atraídas por aqueles cujas mentes foram preparadas para atraí-las, tão certo quanto a água corre para o oceano.

Se você é pouco persistente, concentre-se nas instruções no Capítulo 11, O poder do MasterMind. Cerque-se de um grupo de MasterMind e, por meio da cooperação dos membros deste grupo, você pode desenvolver a persistência. Você encontrará instruções adicionais para o desenvolvimento da persistência no Capítulo 5, Autossugestão, e no Capítulo 13, A mente subconsciente. Siga as instruções nesses capítulos até construir hábitos que transmitam a seu subconsciente uma imagem clara do objeto de seu desejo. A partir daí, você não será prejudicado pela falta de persistência.

Seu subconsciente trabalha o tempo todo, enquanto você está acordado e enquanto dorme.

Você tem “consciência do dinheiro” ou “consciência da pobreza”?

Esforço ocasional para aplicar as regras não terá valor. Para ter resultados, você deve aplicar todas as regras até que isso se torne um hábito instalado. De nenhuma outra forma você pode desenvolver a necessária “consciência do dinheiro”.

Assim como o dinheiro é atraído por aqueles que voltaram a mente para isso deliberadamente, a pobreza é atraída por aqueles cuja mente está aberta a ela. E, embora a consciência do dinheiro deva ser desenvolvida de forma intencional, a consciência da pobreza se desenvolve sem a instalação consciente de hábitos que a favoreçam. A consciência da pobreza tira proveito da mente que não está ocupada com a consciência do dinheiro.

Se você entender a ideia do parágrafo anterior, entenderá a importância da persistência na acumulação de uma fortuna. Sem persistência, você será derrotado antes mesmo de começar. Com persistência, você ganhará.

Se você já teve um pesadelo, vai perceber o valor da persistência. Você está deitado na cama, meio acordado, com a sensação de que está prestes a sufocar. Não consegue se virar ou mover um músculo. Percebe que precisa começar a recuperar o controle sobre os músculos. Pelo esforço persistente de força de vontade, finalmente consegue mover os dedos de uma das mãos. Continua movendo os dedos e amplia o controle para os músculos de um braço, até que consegue levantá-lo. Depois recupera o controle do outro braço. Você finalmente controla os músculos de uma das pernas e em seguida da outra. Então, com uma força de vontade suprema, recupera o controle total sobre o sistema muscular e “pula fora” do pesadelo. Você fez isso passo a passo.

Você pode descobrir que é necessário “pular fora” de sua inércia mental de forma semelhante, primeiro se movendo devagar, depois aumentando a velocidade até obter o controle total sobre sua vontade. Seja persistente, por mais que tenha que se mover devagar no começo. O sucesso vem com a persistência.

“Pule fora” da inércia mental

Se você selecionar seu grupo de MasterMind com cuidado, terá nele ao menos uma pessoa que ajudará no desenvolvimento da persistência. Algumas pessoas

acumularam grandes fortunas por necessidade. Desenvolveram o hábito da persistência porque as circunstâncias as forçaram a se tornar persistentes.

Aqueles que cultivaram o hábito da persistência parecem estar protegidos contra o fracasso. Não importa quantas vezes sejam derrotados, finalmente chegam no topo da escada. Às vezes parece haver um guia oculto cujo dever é nos testar com todo tipo de experiência desencorajadora. Quem se levanta depois de uma derrota e continua tentando finalmente chega ao objetivo, e o mundo diz: “Eu sabia que você era capaz disso!”. O guia oculto não permite que ninguém desfrute de uma grande conquista sem passar pelo teste da persistência. Quem não consegue aguentar, simplesmente não é aprovado.

Aqueles que conseguem “aguentar” são recompensados por sua persistência e em troca alcançam o objetivo que estão perseguindo. Mas isso não é tudo! Eles recebem algo infinitamente mais importante que a compensação material – o conhecimento de que “todo fracasso traz nele a semente de uma vantagem equivalente”.

PERSISTA ALÉM DOS SEUS FRACASSOS

As pessoas que aprendem pela experiência a importância da persistência não aceitam a derrota como algo mais que temporário. São aquelas cujos desejos são perseguidos com tanta persistência que a derrota é finalmente transformada em vitória.

Vemos que a maioria esmagadora das pessoas sofre derrotas e nunca mais se levanta. Vemos também os poucos que transformam o castigo da derrota em impulso para se esforçar mais. Mas o que não vemos, o que a maioria nem suspeita que exista, é o poder silencioso mas irresistível que socorre aqueles que lutam contra o desânimo. Se chegamos a falar desse poder, nós o chamamos de persistência e paramos por aí. Uma coisa é certa: se você não tiver persistência, não alcançará sucesso notável em nenhuma vocação.

Enquanto estou aqui escrevendo, posso olhar pela janela e ver, a menos de um quarteirão de distância, a grande e misteriosa Broadway, o “Cemitério de Esperanças Mortas” e a “Varanda das Oportunidades”. As pessoas chegam à Broadway vindas do mundo todo em busca de fama, fortuna, poder, amor ou o que quer que os seres humanos chamem de sucesso. Muito de vez em quando

alguém sai da longa fila de aspirantes, e o mundo fica sabendo que outra pessoa conquistou a Broadway. Mas a Broadway não é fácil nem rápida de conquistar. A Broadway só reconhece o talento e a genialidade e compensa financeiramente depois que uma pessoa se recusa a desistir. O segredo está sempre inseparavelmente ligado a uma palavra: *persistência*.

COMENTÁRIO

Hoje pensamos em realização na Broadway em termos de teatro, mas aqui Napoleon Hill usa a Broadway como metáfora para o mercado artístico, editorial e de entretenimento de Nova York. Na edição original, Hill usou essa introdução para falar de Fannie Hurst, uma das autoras de *best-sellers* da época, que bateu as ruas de Nova York por quatro anos e foi rejeitada 36 vezes só por uma editora antes de ser recompensada por sua persistência e, finalmente, publicada.

Embora Napoleon Hill tenha escolhido Fannie Hurst para ilustrar seu ponto de vista sobre superação da pobreza e da adversidade, ele sabia tudo sobre o assunto por experiência própria. A história de Hill é de um começo muito humilde e de fracassos devastadores que teriam derrotado a maioria das pessoas. Somente por sua extraordinária perseverança a edição original do livro que você tem em mãos foi publicada e por isso os editores desta edição incluíram essa breve biografia de Napoleon Hill.

O trecho a seguir é adaptado de *A Lifetime of Riches: The Biography of Napoleon Hill*, escrito por Michael J. Ritt Jr. e Kirk Landers, e também se baseia no primeiro *best-seller* de Napoleon Hill, sua obra-prima em quatro volumes, *Law of Success* (lançada no Brasil pela Citadel em um só volume, como *O manuscrito original – As leis do triunfo e do sucesso de Napoleon Hill*). Nela, Hill contou os sete momentos decisivos da própria vida.

Nascido na pobreza nos bosques da Virgínia, o jovem Nap, como era chamado, era o encrenqueiro do lugar e andava armado. Provavelmente teria se tornado um criminoso se o pai viúvo não tivesse conhecido e se casado com Martha Ramey Banner. A madrasta de Nap decidiu mudar o estilo montanhês da família e começou trocando a pistola de seis tiros de Napoleon por uma máquina de escrever. Ela disse: “Se você se tornar tão bom com uma máquina de escrever quanto é com essa arma, pode ficar rico, famoso e conhecido no mundo todo”. Sua fé e incentivo transformaram o jovem Nap e, aos 15 anos, ele enviava histórias para os jornais locais e fazia tudo que podia para sair da situação de penúria.

Depois de completar o ensino médio e cursar um ano em uma faculdade de administração, ele escreveu uma carta audaciosa para Rufus Ayers, um dos homens

mais poderosos da indústria do carvão. Hill escreveu para candidatar-se a um emprego, mas disse que não queria um salário. Na verdade, disse que pagaria a Ayers! Hill propôs que Ayers cobrasse mensalmente o valor que quisesse, mas se, ao final de três meses, Hill tivesse provado seu valor, Ayers pagaria a ele um salário no mesmo valor mensal. Ayers admirou o estilo de Hill e o contratou – pagando um salário.

PRIMEIRO MOMENTO DECISIVO

Depois de terminar um curso em uma faculdade de administração, consegui um emprego como estenógrafo e contador. Como resultado do hábito de fazer mais e melhor do que o trabalho pelo qual era pago, progredi rapidamente até assumir responsabilidades e receber um salário muito desproporcional para a minha idade.

Hill também se mostrou tão confiável e honesto que Ayers o promoveu para substituir o gerente, fazendo do jovem de 19 anos o mais novo gerente de uma mina e responsável por 350 homens.

Então, o destino me deu um empurrãozinho. Meu empregador perdeu sua fortuna, e eu perdi o emprego. Esta foi minha primeira derrota real e, mesmo que tenha acontecido por causas além do meu controle, não aprendi uma lição com ela senão muitos anos depois.

SEGUNDO MOMENTO DECISIVO

Meu emprego seguinte foi de gerente de vendas de um grande produtor de madeira no Sul. Meu progresso foi rápido, e me saí tão bem que meu empregador me convidou para ser seu sócio. Começamos a ganhar dinheiro, e voltei a me ver no topo do mundo.

Como um relâmpago surgido de um céu claro, o pânico de 1907 se abateu sobre tudo, e da noite para o dia me prestou um serviço duradouro destruindo nossa empresa e tirando de mim até o último dólar.

O pânico a que Hill se refere começou no verão de 1907, quando vários bancos e corretoras de ações declararam falência. A notícia se espalhou para o público em geral e criou uma “corrida aos bancos”, com os clientes fazendo fila para exigir o dinheiro que tinham nas contas. Para atender à demanda por dinheiro, os bancos cobraram os empréstimos que haviam feito, mas os tomadores dos empréstimos não conseguiam encontrar compradores para seus produtos ou propriedades, de modo que não conseguiam pagar seus empréstimos. Quando os bancos não conseguiram recuperar o dinheiro que haviam emprestado, tomaram as casas ou empresas dadas como garantia. Empresas fecharam, agricultores foram despejados de suas terras, pessoas perderam o emprego; com isso, mais bancos foram forçados a fechar, e a situação só continuou piorando.

Os Estados Unidos foram pegos em uma espiral descendente que só foi revertida quando os principais banqueiros e executivos financeiros de Wall Street, que corriam o risco de perder seus negócios, interferiram para amparar os bancos com problemas.

Em grande parte por causa do pânico dos bancos de 1907, foi promulgada a lei de 1913 que criou o Sistema de Reserva Federal.

TERCEIRO MOMENTO DECISIVO

Esta foi minha primeira derrota séria. Na época, eu a confundi com fracasso. Mas não foi, e, antes de completar esta lição, vou explicar por quê.

Foi necessário o pânico de 1907 e a derrota que ele me trouxe para redirecionar meus esforços do ramo da produção de madeira para o estudo das leis. Entrei na faculdade de direito com a firme convicção de que iria sair de lá duplamente preparado para chegar ao fim do arco-íris e reivindicar meu pote de ouro.

Napoleon Hill planejava pagar o curso de direito para ele e o irmão escrevendo artigos para a *Bob Taylor's Magazine*, e foi por intermédio da revista que ele arranhou o encontro decisivo com Andrew Carnegie descrito no início deste livro. Como foi observado, quando propôs a ideia de escrever a filosofia do sucesso, Carnegie disse a Hill que ele teria que fazer por merecer o próprio caminho.

Eu frequentava a faculdade de direito à noite e trabalhava como vendedor de automóveis durante o dia. Por causa do trabalho, percebi a necessidade de mecânicos de automóveis treinados. Abri um departamento educacional na fábrica e comecei a treinar operadores de máquina comuns para a montagem de automóveis e serviços de reparos. A escola prosperou e me pagava mais de US\$ 1 mil por mês em lucros líquidos.

Meu banqueiro sabia que eu estava prosperando; portanto, me emprestou dinheiro para uma expansão. Uma característica peculiar dos banqueiros é que nos emprestam dinheiro sem nenhuma hesitação quando somos prósperos.

O banqueiro me emprestou dinheiro até eu ficar irremediavelmente endividado e então assumiu meu negócio com toda tranquilidade, como se fosse dele. E era.

De uma renda de mais de US\$ 1 mil por mês, de repente fui reduzido à pobreza.

Pela terceira vez, Hill conheceu a derrota, mas não se deu por vencido. Arrumou outro emprego e continuou trabalhando no projeto de Carnegie.

QUARTO MOMENTO DECISIVO (1912)

Como a família de minha esposa era influente, consegui ser nomeado assistente do principal conselheiro de uma das maiores companhias de carvão do mundo. Eu estava entre amigos e parentes, tinha um emprego que poderia manter pelo tempo que desejasse, sem me esforçar. De que mais eu precisava? De nada, comecei a dizer a mim mesmo.

Então, sem consultar meus amigos e sem aviso prévio, me demiti. Esse foi o primeiro momento decisivo de minha escolha. Não me foi imposto. Abandonei esse emprego porque o trabalho era muito fácil e eu o executava com muito pouco esforço.

Essa decisão revelou-se o próximo momento de transformação mais importante da minha vida, embora seguida de dez anos de esforço que trouxeram quase todos os sofrimentos concebíveis que o coração humano possa experimentar.

Escolhi Chicago como minha nova área de ação. Tinha decidido que, se conseguisse ser reconhecido em Chicago em qualquer tipo de trabalho honroso, seria a prova de que eu tinha alguma coisa que poderia ser desenvolvida em aptidão real.

QUINTO MOMENTO DECISIVO

Meu primeiro emprego em Chicago foi de gerente de publicidade em uma grande escola por correspondência. Eu me saí tão bem que o presidente da escola me induziu a pedir demissão e abrir uma empresa de produção de doces com ele. Organizamos a Betsy Ross Candy Company, e me tornei o primeiro presidente da empresa, que cresceu rapidamente, e logo tínhamos uma cadeia de lojas em dezesseis cidades diferentes.

Eles foram tão bem que os sócios de Hill decidiram que queriam assumir o controle do negócio. Provocaram a prisão de Hill com uma acusação falsa e a seguir se ofereceram para retirar a queixa, caso ele abrisse mão de sua parte na empresa. Indignado com a sugestão, Hill recusou a oferta.

Quando o processo foi a julgamento, seus sócios não compareceram para a audiência. Hill os processou por danos morais. A decisão do juiz inocentou completamente Hill e deu a ele a opção de mandar os sócios para a cadeia.

Ser preso na época pareceu uma desgraça terrível, ainda que a acusação fosse falsa. Não foi uma experiência agradável, e eu não gostaria de passar por experiência semelhante novamente, mas devo admitir que valeu a pena todo o sofrimento que me causou, pois me deu a oportunidade de descobrir que a vingança não faz parte de meu caráter.

SEXTO MOMENTO DECISIVO

Esse momento decisivo aconteceu pouco depois de o sonho de sucesso no ramo de produção de doces ter se desfeito, quando direcionei meus esforços para lecionar publicidade e *marketing*, implantando um departamento em uma faculdade do Meio-Oeste.

Minha escola prosperou desde o início. Eu tinha uma turma presencial e também uma escola por correspondência por meio da qual lecionava para alunos em quase todos os países de língua inglesa.

Era 1917, e em abril desse ano o presidente Woodrow Wilson declarou que os Estados Unidos entrariam na guerra contra a Alemanha. Hill entrou em contato com o presidente, com quem havia se encontrado anteriormente por intermédio de Andrew Carnegie, e ofereceu seus serviços para colaborar com o esforço de guerra. Hill recebeu a missão de criar material de relações públicas e ajudar a vender títulos de guerra. Quando não estava trabalhando em sua escola, ele mergulhava no trabalho de guerra, pelo qual insistiu em receber apenas US\$ 1 por ano.

Então veio a segunda convocação militar e praticamente destruiu minha escola, já que recrutou a maioria dos alunos matriculados. De uma só vez, perdi mais de US\$ 75 mil em mensalidades.

Mais uma vez eu estava sem dinheiro!

Apesar de quase não ter o suficiente para sobreviver, Napoleon Hill continuou trabalhando para o presidente Wilson e continuou se recusando a aceitar qualquer pagamento.

Embora Hill tivesse uma família para sustentar, e o deboche dos parentes exercesse uma enorme pressão sobre as relações, ele também continuou trabalhando no projeto de Carnegie. Mais tarde Hill disse:

Acredite, houve momentos em que, entre as alfinetadas dos parentes e as dificuldades que enfrentava, não era fácil manter uma atitude mental positiva e perseverar. Algumas vezes, em quartos de hotel miseráveis, quase acreditava que minha família estava certa. O que me fez seguir em frente foi a convicção de que um dia não só concluiria com sucesso meu trabalho, mas também ficaria orgulhoso de mim mesmo quando o terminasse.

SÉTIMO MOMENTO DECISIVO

Para descrever o sétimo momento decisivo em minha vida, devo voltar a 11 de novembro de 1918 – o Dia do Armistício, o fim da guerra mundial. A guerra me deixou sem um centavo, como já disse, mas fiquei feliz por saber que a matança havia cessado e a razão estava prestes a voltar à civilização.

Era chegada a hora de outro momento decisivo!

Sentei-me diante da máquina de escrever e, para meu espanto, minhas mãos começaram a tocar uma melodia no teclado. Eu nunca tinha escrito tão rápido ou com tanta facilidade antes. Não planejei nem pensei no que estava escrevendo – apenas escrevi o que me veio *à mente*.

O que Hill escreveu foi um longo ensaio em que descreveu um novo idealismo, baseado na Regra de Ouro, que ele acreditava que poderia emergir da guerra. Ele declarou que ajudaria a divulgar a informação e prometeu que de alguma forma levantaria o dinheiro para lançar uma nova revista que se chamaria *Hill's Golden Rule*.

Ele levou seu ensaio para George Williams, um gráfico de Chicago que havia conhecido quando trabalhava na Casa Branca, e no início de janeiro de 1919 a revista *Hill's Golden Rule* estava nas bancas.

A primeira edição tinha 48 páginas. No começo, sem dinheiro para pagar outras pessoas, Hill escrevia e editava todas as palavras, mudando o estilo de redação para cada artigo, além de usar uma variedade de pseudônimos. Outras pessoas foram contratadas mais tarde, o que logo causou problemas internos e externos, e Williams tentou comprar a parte de Hill no negócio. No entanto, quando Hill percebeu que uma cláusula da transação o impedia de ter qualquer envolvimento em publicações concorrentes, em outubro de 1920 ele simplesmente se retirou da revista.

Em abril de 1921, ele havia levantado o dinheiro para uma nova publicação, *Napoleon Hill's Magazine*, cuja base era novamente a Regra de Ouro, mas que também se expandia ao apresentar muitos dos princípios do sucesso que se tornariam a base dos livros posteriores de Hill. A aceitação e o sucesso da revista também provocaram o sucesso de Hill como palestrante e motivador, o que aumentou o sucesso da revista.

Ao mesmo tempo, Napoleon Hill trabalhava com um detento de uma penitenciária para desenvolver um curso por correspondência que ele levou às prisões para incentivar a reabilitação de prisioneiros. A maioria das coisas feitas por Hill durante esse período foi bem-sucedida, e o sucesso do programa da prisão foi significativo. Mas a ganância de dois membros do conselho de diretores, um dos quais era o capelão da penitenciária, acabou provocando a extinção em 1923 não só dos programas de reabilitação educacional, mas também da revista e de inúmeros outros empreendimentos bem-sucedidos.

“A ironia sombria”, como observa Michael Ritt em *A Lifetime of Riches*, era que “poucas empresas na década de 1920 poderiam ter sido mais idealistas ou humanitárias em seu conceito... no entanto, ao tentar incutir a bondade na alma dos homens, essas empresas acabaram despertando em homens maldosos uma sede de sangue que destruiu tudo”.

Sem a revista, Hill voltou a lecionar e a dar palestras, o que o levou a conhecer um editor de jornal idealista, Don Mellett, que se ofereceu para ajudar Hill a publicar os resultados de seu trabalho no projeto de Carnegie.

Nessa mesma época, Mellett descobriu que gângsteres da Lei da Seca vendiam narcóticos e bebidas ilegais para estudantes em Canton, e membros da força policial local aceitavam suborno para não fazer nada. Mellett ficou indignado e escreveu um artigo em seu *Canton Daily News*, enquanto Hill procurou o governador para pedir uma investigação estadual sobre o corrupto departamento de polícia.

Uma semana antes da data em que Hill e Mellett teriam concluído o financiamento para a publicação do livro de Hill, Don Mellett sofreu uma emboscada quando saía de casa e foi assassinado por um gângster e um policial corrupto.

Tentaram matar Hill também, mas por pura sorte ele escapou e fugiu para as Smoky Mountains, onde ficou escondido em um barraco de madeira durante a maior parte do ano. Destituído e temendo pela própria vida, caiu em uma profunda depressão.

Então, em uma noite extraordinária de autoanálise, Hill superou a depressão e resolveu terminar o desafio que Carnegie havia proposto quase vinte anos antes. Hill foi para a Filadélfia, convenceu uma editora a investir o dinheiro, depois trabalhou noite e dia durante quase quatro meses para terminar o manuscrito. Em março de 1928, Hill publicou os resultados de seus esforços – uma obra-prima em vários volumes intitulada *Law of Success* (lançada no Brasil pela Citadel em um só volume, como *O manuscrito original – As leis do triunfo e do sucesso de Napoleon Hill*). Ninguém jamais tinha visto nada parecido. Foi um fenômeno. Um tremendo *best-seller*.

Pouco mais de um ano depois, quando Hill finalmente colhia os frutos do longo trabalho, sobreveio o *crash* de 1929 no mercado de ações. Tudo desmoronou. Inclusive o mercado editorial.

Embora nunca tenha desistido de sua visão, como o resto dos Estados Unidos, Hill enfrentou dificuldades durante a Depressão. Deu palestras, escreveu e lecionou de

todas as formas possíveis, mas era muito difícil falar sobre conquistas pessoais a um país que havia perdido a fé em si. Napoleon Hill fez com que sua missão pessoal virasse a maré criando uma variedade de programas de autoajuda, mas ficou evidente que seria preciso mais de um homem para isso.

Quando Franklin Delano Roosevelt foi eleito presidente, ele procurou Hill. Embora fosse um capitalista declarado, Napoleon Hill acreditava o suficiente no objetivo final das políticas da FDR para se comprometer a ajudar a nova administração. Ao longo dos anos da Depressão, ele se tornou confidente próximo do presidente, ajudando a orientar Roosevelt em seus esforços para revitalizar os Estados Unidos. Dizem que foi Hill quem deu a FDR a famosa frase “Não há motivo para medo, além do próprio medo”. E, apesar de Hill estar falido, assim como havia feito pelo presidente Wilson, ele se recusou a aceitar mais de US\$ 1 por ano por seus esforços.

Em 1937, quando os Estados Unidos finalmente começavam a ver lampejos de esperança de que a Grande Depressão poderia chegar ao fim, Hill convenceu sua editora de que o país precisava de um livro para ajudar a superar o estigma mental e emocional daqueles momentos terríveis. Ele estava certo. *Quem pensa enriquece* foi lançado com sucesso tão estrondoso que foram vendidas bem mais de um milhão de cópias antes mesmo do fim da Depressão. Até o momento em que esta edição era escrita, haviam sido vendidas mais de 60 milhões de cópias em todo o mundo, e até hoje ainda são vendidas mais de um milhão de cópias por ano em diversas edições.

FAÇA SEU “INVENTÁRIO DE PERSISTÊNCIA”

A persistência é um estado mental, portanto, pode ser cultivada. Como todos os estados mentais, a persistência é baseada em causas definidas, entre elas:

- **DEFINIÇÃO DE OBJETIVO:** saber o que você quer é o primeiro e mais importante passo em direção ao desenvolvimento da persistência. Um motivo forte o forçará a superar dificuldades.
- **DESEJO:** é relativamente *fácil* cultivar e manter a persistência na busca do objeto de um desejo intenso.
- **AUTOCONFIANÇA:** acreditar na sua capacidade de realizar um plano o estimula a seguir o plano com persistência. (A autoconfiança pode ser desenvolvida pelo princípio descrito no Capítulo 5, Autossugestão.)

- **DEFINIÇÃO DE PLANOS:** planos organizados, mesmo aqueles que podem ser fracos ou impraticáveis, incentivam a persistência.
- **CONHECIMENTO PRECISO:** saber que seus planos são sólidos, com base em experiência ou observação, incentiva a persistência; “adivinhar” em vez de “saber” destrói a persistência.
- **COOPERAÇÃO:** simpatia, compreensão e cooperação com outras pessoas tendem a desenvolver a persistência.
- **FORÇA DE VONTADE:** o hábito de concentrar seus pensamentos em fazer planos para atingir o objetivo definido leva à persistência.
- **HÁBITO:** a persistência é resultado direto do hábito. A mente absorve e se torna parte das experiências diárias das quais se alimenta. O medo, o pior de todos os inimigos, pode ser superado quando você se força a executar e repetir atos de coragem. Todos que serviram ativamente na guerra sabem disso.

Faça um autoinventário e determine o que lhe falta nessa qualidade essencial de persistência. Avalie-se ponto a ponto e veja quantos dos oito fatores anteriores de persistência você não tem. A análise pode levar a descobertas que lhe darão uma nova compreensão sobre si mesmo e o que falta para você progredir.

A seguir há uma lista dos inimigos reais que existem entre você e a realização. Não são apenas os “sintomas” que indicam fraqueza de persistência, mas também as causas subconscientes profundamente enraizadas dessa fraqueza. Estude a lista com cuidado e faça uma análise honesta de si mesmo, se quiser realmente saber quem você é e o que é capaz de fazer. Estas são as fraquezas que devem ser superadas por qualquer pessoa que realmente queira acumular riqueza:

1. Falha em reconhecer e definir clara e exatamente o que você quer.
2. Procrastinação, com ou sem causa. (Geralmente respaldada por uma longa lista de álibis e desculpas.)

3. Falta de interesse em adquirir conhecimento especializado.
4. Indecisão e o hábito de se eximir de responsabilidade em vez de enfrentar os problemas diretamente. (Também respaldados por álibis e desculpas.)
5. O hábito de se apoiar em desculpas em vez de fazer planos definidos para resolver seus problemas.
6. Autocomplacência. Há pouco remédio para isso, e nenhuma esperança para aqueles que desenvolvem esse mal.
7. Indiferença, geralmente refletida na prontidão para ceder, em vez de enfrentar a oposição e combatê-la.
8. O hábito de culpar os outros por seus erros e aceitar circunstâncias como inevitáveis.
9. Fraqueza do desejo porque você deixou de escolher motivos que o levarão a agir.
10. Disposição para desistir ao primeiro sinal de derrota. (Com base em um ou mais dos seis medos básicos.)
11. Falta de planos organizados por escrito para serem analisados.
12. O hábito de não colocar ideias em prática, ou de não agarrar a oportunidade quando ela se apresenta.
13. Ficar desejando em vez de ir à luta.
14. O hábito de se contentar com a pobreza em vez de buscar a riqueza. Uma falta geral de ambição de ser, fazer ou possuir.
15. Procurar todos os atalhos para a riqueza, tentar obter sem dar um equivalente justo em troca. Geralmente refletido no hábito de apostar ou de tentar conduzir transações desonestas.
16. Medo de crítica, que resulta na incapacidade de criar planos e colocá-los em prática por causa do que outras pessoas possam pensar, fazer ou dizer. Esse é um dos seus inimigos mais perigosos, porque muitas vezes existe em sua mente subconsciente e você nem sequer sabe que ele está lá. (Veja os seis medos básicos no último capítulo.)

SE VOCÊ TEME CRÍTICA

A seguir um exame dos sintomas do medo de crítica. A maioria das pessoas se deixa influenciar por parentes, amigos e público em geral, de forma que não consegue viver a própria vida por temer críticas.

Muitas pessoas cometem erros no casamento, mas continuam casadas, depois vivem miseráveis e infelizes por terem medo de crítica. Qualquer um que tenha se submetido a essa forma de medo sabe o dano irreparável que ele causa ao destruir a ambição e a vontade de alcançar objetivos.

Milhões de pessoas deixam de retomar os estudos depois de terem abandonado a escola por medo de crítica.

Incontáveis homens e mulheres permitem que os parentes destruam sua vida em nome do dever com a família porque temem a crítica. O dever não requer que você se submeta à destruição de suas ambições pessoais e abra mão do direito de viver sua própria vida do seu jeito.

As pessoas se recusam a correr riscos nos negócios porque temem as críticas que podem receber se falharem. O medo da crítica nesses casos é mais forte que o desejo de sucesso.

Muitas pessoas se recusam a estabelecer objetivos elevados para si mesmas porque temem a crítica de parentes e amigos que podem dizer: “Não queira tanto, as pessoas podem achar que você é maluco”.

Quando Andrew Carnegie sugeriu que eu dedicasse vinte anos à organização de uma filosofia de realização individual, meu primeiro impulso foi sentir medo do que as pessoas poderiam dizer. Essa sugestão era muito maior do que qualquer coisa que eu já havia imaginado para mim. Meu primeiro instinto foi inventar desculpas, todas relacionadas ao medo de crítica. Algo dentro de mim dizia: “Você não pode fazer esse trabalho, é muito grande e exige muito tempo, o que seus parentes vão pensar de você? Como vai ganhar a vida? Ninguém jamais organizou uma filosofia de sucesso, que direito você tem de acreditar que é capaz disso? Quem é você, aliás, para pretender tanto? Lembre-se de sua origem humilde, o que você sabe sobre filosofia? As pessoas vão pensar que você é louco (e pensaram), por que ninguém fez isso antes?”

Essas e muitas outras perguntas passaram por minha cabeça. Era como se o mundo inteiro de repente prestasse atenção em mim com o objetivo de me

ridicularizar para me fazer abrir mão de todo o desejo de aceitar a sugestão de Carnegie.

Mais tarde, depois de ter analisado milhares de pessoas, descobri que a maioria das ideias nasce morta. Para crescer, as ideias precisam do sopro da vida injetado por meio de planos definitivos de ação imediata. A hora de cuidar de uma ideia é no momento em que ela nasce. Cada minuto de vida dá a ela uma chance maior de sobrevivência. O medo da crítica é o que mata a maioria das ideias que nunca chega ao estágio de planejamento e ação.

“GOLPES DE SORTE” PODEM SER CRIADOS POR ENCOMENDA

Muita gente acredita que o sucesso é o resultado de “golpes de sorte”. Pode haver alguma verdade nisso, mas se você contar com a sorte, quase certamente ficará desapontado. O único “golpe” em que qualquer um pode se dar ao luxo de confiar é em um “golpe” criado por si mesmo. Isso acontece pela aplicação da persistência. O ponto de partida é a definição de objetivo.

COMENTÁRIO

Em 1999, Marc Myers, editor de um dos informativos de autoajuda mais influentes do país, o *Bottom Line/Personal*, escreveu um livro intitulado *How to Make Luck: 7 Secrets Lucky People Use to Succeed*. Nele, Myers relata um estudo realizado pelo departamento de psicologia da Universidade de Hertfordshire, perto de Londres. Foi reunido um grupo de pessoas, metade das quais pensava ter sorte ou era considerada sortuda por outros. A outra metade acreditava não ter sorte. Todos foram levados ao *campus* para assistir a um cara ou coroa aleatório computadorizado. Cada pessoa via um duende de desenho animado aparecer na tela e jogar uma moeda. Cada uma era convidada a escolher cara ou coroa.

Os resultados do experimento provaram que o grupo “azarado” acertou aproximadamente o mesmo número de vezes que o grupo “sortudo”. Nas entrevistas de acompanhamento, os pesquisadores concluíram que a única diferença entre as pessoas supostamente sortudas e as azaradas era que as “sortudas” costumavam lembrar das coisas boas que haviam acontecido em sua vida, e as que achavam que não tinham sorte tendiam a guardar as coisas ruins. O fato científico é que a sorte, em termos de jogar uma moeda, girar uma roleta ou virar uma carta, é completamente aleatória e não há nada que possamos fazer sobre isso. Tudo que podemos controlar

é o que dizemos e fazemos. Todo o resto depende de ações de outras pessoas e do mundo aleatório em que vivemos.

Então, por que algumas pessoas parecem ser tão sortudas e ter tantos golpes de sorte?

Myers diz que é porque, ao contrário da sorte, os golpes de sorte são algo que você pode controlar. E as pessoas sortudas, sabendo ou não, tomam medidas específicas para ter muita sorte. Você pode influenciar os golpes de sorte de duas maneiras: você tem que se colocar intencionalmente no caminho da sorte e tem que fazer as pessoas quererem ajudar por acreditarem que você merece ajuda.

Assim que você informa ao mundo que está pronto para um golpe de sorte, a sorte é em grande parte uma questão de ser apresentado às oportunidades por pessoas que “abram portas”. Myers chama essas pessoas de “porteiros”. Os porteiros oferecem ajuda não só pela boa vontade, mas também porque esperam que você os ajude em troca quando puder. Pessoas sortudas tratam de impressionar seus porteiros para serem as primeiras a serem lembradas quando as oportunidades surgirem.

Seus porteiros precisam acreditar que você merece um golpe de sorte e que vale a pena ajudar. Uma das melhores maneiras de conseguir tudo isso é simplesmente se comportar e agir como alguém de sorte. Se você age como um perdedor, as pessoas acreditam que você é um perdedor. Se você se percebe como alguém que tem sorte, é mais fácil que os outros o vejam da mesma maneira. E, se você é considerado uma pessoa sortuda, suas chances de receber oportunidades de sorte aumentarão, em parte porque outros esperam que um pouco de sua sorte respingue neles.

Esse é o maior segredo que as pessoas sortudas conhecem. Elas sabem que, quando parecem sortudas, mais pessoas querem ajudá-las. Há pessoas esperando para fazer a diferença em sua vida, se você mostra a elas que está disposto a fazer um esforço e que está entusiasmado. O livro de Marc Myers explica maneiras de fazer tudo isso.

Como diz Hill: “O único golpe de sorte em que alguém pode se dar ao luxo de acreditar é aquele criado por si mesmo. Isso acontece pela aplicação da persistência. O ponto de partida é a definição de objetivo”.

Se você parasse as primeiras cem pessoas que encontrasse na rua e perguntasse o que elas mais querem na vida, 98 diriam que não sabem. Se você insistisse na pergunta, algumas diriam segurança, muitas diriam dinheiro, algumas diriam felicidade e outras diriam fama e poder. Algumas poderiam dizer que querem reconhecimento social, tranquilidade na vida, saber cantar, dançar ou escrever; mas nenhuma delas seria capaz de dar a menor indicação de um plano com o qual esperam alcançar esses desejos vagos. A riqueza não

responde aos desejos. *Só responde a planos definidos, apoiados por desejos definidos, por meio de persistência constante.*

COMO DESENVOLVER A PERSISTÊNCIA

Existem quatro passos simples que levam ao hábito da persistência. *Não exigem muita inteligência, nenhuma quantidade de educação e* requerem pouco tempo ou esforço. Esses passos necessários são:

1. Um objetivo definido, apoiado por um desejo ardente de realização.
2. Um plano definido expresso em ação contínua.
3. Uma mente bem fechada contra todas as influências negativas e desencorajadoras, incluindo sugestões negativas de parentes, amigos e conhecidos.
4. Uma aliança amigável com uma ou mais pessoas que o incentivarão a sustentar o plano e o objetivo.

Esses quatro passos são essenciais para o sucesso em todos os setores da vida. Um importante objetivo dos treze princípios dessa filosofia é permitir que você faça desses quatro passos um hábito.

São passos pelos quais você pode controlar seu destino econômico.

São passos que levam à liberdade e à independência de pensamento.

São passos que levam à riqueza em pequenas ou grandes quantidades.

São passos que indicam o caminho para o poder, a fama e o reconhecimento mundial.

São quatro passos que garantem “golpes” favoráveis.

São passos que transformam os sonhos em realidades físicas.

São passos que também levam ao domínio do medo, do desânimo, da indiferença.

Há uma recompensa magnífica para qualquer um que aprenda a dar esses quatro passos. É o privilégio de determinar o próprio salário e fazer a vida pagar o preço que você quiser.

COMO SUPERAR DIFICULDADES

Que poder místico dá às pessoas persistentes a capacidade de superar dificuldades? A qualidade da persistência desencadeia em sua mente alguma forma de atividade espiritual, mental ou química que dá acesso a forças sobrenaturais? A inteligência infinita se coloca ao lado da pessoa que ainda luta quando o mundo inteiro parece estar contra ela?

Essas e muitas outras questões semelhantes estavam em minha cabeça enquanto eu via Henry Ford começar do zero e construir um império industrial com pouco mais que persistência. Ou Thomas Edison, que com menos de três meses de escolaridade tornou-se o principal inventor do mundo. Ele transformou sua persistência em máquinas de gravação e reprodução de som, câmeras e projetores e em luz incandescente, para não falar de meia centena de outras invenções úteis.

Tive a oportunidade de analisar de perto e em nível pessoal tanto Edison quanto Ford ano após ano, durante um longo período de tempo. Assim, falo com conhecimento de causa quando digo que não encontrei em nenhum deles qualidade, exceto a persistência, que sequer sugira remotamente a fonte principal de suas realizações estupendas.

Se você fizer um estudo imparcial sobre profetas, filósofos e líderes religiosos do passado, chegará à inevitável conclusão de que a persistência, a concentração do esforço e a definição de objetivo foram as principais fontes de suas realizações.

Considere, por exemplo, a fascinante história de Maomé. Analise sua vida, compare-o com homens de grandes feitos nesta era moderna da indústria e das finanças e observe como todos têm uma característica excepcional em comum: a persistência. Se você quer entender mais sobre o poder da persistência e como funciona, sugiro enfaticamente que leia uma biografia de Maomé.

COMENTÁRIO

No início do século 21, houve um interesse crescente no Islã devido aos ataques ao World Trade Center e à posterior Guerra contra o Terror. Consequentemente, o leitor moderno não terá dificuldade para encontrar vários livros muito bons sobre Maomé.

No momento em que Hill escrevia a primeira edição de *Quem pensa enriquece*, uma das melhores biografias de Maomé havia sido escrita por Essad Bey, nascido em Baku, no Azerbaijão, filho de um empresário judeu chamado Nussimbaum. Mais tarde, ele mudou de nome quando se converteu ao islamismo. Durante a Revolução Russa, fugiu de casa para Berlim, onde morou até o surgimento de Hitler, quando novamente foi forçado a se mudar, primeiro para a Áustria e, por fim, para a Itália. Alguns acreditam que o homem conhecido como Essad Bey também escrevia sob outro pseudônimo, Kurban Said, e foi de fato o autor do aclamado romance azerbaijano *Ali e Nino*.

Que Napoleon Hill ficou muito impressionado com esta biografia particular de Maomé fica evidente na recomendação que vem a seguir.

Sugiro veementemente que você leia uma biografia de Maomé, especialmente a de Essad Bey. Essa breve crítica do livro, publicada no *Herald-Tribune*, proporcionará uma prévia do presente raro guardado para aqueles que dedicam um tempo a ler a história de um dos exemplos mais espantosos do poder da persistência conhecidos pela civilização.

O ÚLTIMO GRANDE PROFETA

Crítica de Thomas Sugrue

Maomé foi um profeta, mas nunca fez um milagre. Não era um místico, não tinha escolaridade formal, só começou sua missão aos quarenta anos. Quando anunciou que era o mensageiro de Deus trazendo a palavra da verdadeira religião, foi ridicularizado e chamado de louco. Crianças davam rasteiras e mulheres jogavam lixo nele. Foi banido de sua cidade natal, Meca, e seus seguidores foram despojados dos bens mundanos e enviados para o deserto atrás dele. Maomé pregou por dez anos sem obter nada além de banimento, pobreza e escárnio. No entanto, antes que mais dez anos se passassem, ele se tornou o ditador de toda a Arábia, governante de Meca e chefe de uma nova religião mundial que se expandiria até o Danúbio e os Pireneus antes de esgotar o ímpeto dado por ele. O ímpeto foi triplo: o poder das palavras, a eficácia da oração e o parentesco do homem com Deus.

Sua carreira nunca fez sentido. Maomé nasceu de membros empobrecidos de uma família líder de Meca. Como Meca, a encruzilhada do mundo, lar da pedra mágica chamada Caaba, grande cidade de comércio e centro das rotas comerciais, era insalubre, suas crianças eram enviadas para o deserto, para serem criadas pelos beduínos. Maomé foi assim nutrido, tirando força e saúde do leite de mães nômades e vicárias. Ele cuidava de ovelhas e logo foi empregado por uma viúva rica como líder de suas caravanas. Viajou para todas as partes do Oriente, conversou com muitos homens de diversas crenças e observou o declínio do cristianismo em seitas antagônicas. Quando tinha 28 anos, caiu nas graças de Khadija, a viúva, que se casou com ele. Seu pai teria se oposto ao casamento, então ela o embebedou e o reteve enquanto ele dava a bênção paterna. Nos doze anos seguintes, Maomé viveu como um comerciante rico e respeitado e muito perspicaz. Depois passou a vagar pelo deserto, e um dia voltou com o primeiro verso do Alcorão e disse a Khadija que o arcanjo Gabriel havia aparecido e dito que ele seria o mensageiro de Deus.

O Alcorão, a palavra revelada de Deus, foi o que mais se aproximou de um milagre na vida de Maomé. Ele não era poeta, não tinha dom com as palavras. No entanto, os versos do Alcorão, que ele recebia e recitava aos fiéis, eram melhores do que quaisquer versos que os poetas profissionais das tribos poderiam produzir. Isso, para os árabes, era um milagre. Para eles, o dom da palavra era o maior de todos os dons, o poeta era todo-poderoso. Além disso, o Alcorão dizia que todos os homens eram iguais perante Deus, que o mundo deveria ser um estado democrático – o Islã. Foi essa heresia política, além do desejo de Maomé de destruir os 360 ídolos no pátio da Caaba, que provocou seu banimento. Os ídolos traziam as tribos do deserto a Meca, o que significava comércio. Assim, os comerciantes de Meca, os capitalistas, dos quais ele tinha sido um, se voltaram contra Maomé. Ele se retirou para o deserto e reclamou soberania sobre o mundo.

Começava a ascensão do Islã. Do deserto surgiu uma chama que não seria extinta – um exército democrático lutando como uma unidade e preparado para morrer sem medo. Maomé convidou judeus e cristãos a se juntarem a ele, pois ele não estava construindo uma nova religião. Estava chamando todos os que acreditavam em um Deus para se juntarem em uma única fé. Se judeus e cristãos tivessem aceitado o convite, o Islã teria dominado o mundo. Mas não aceitaram. Não aceitaram nem a inovação de Maomé para a guerra humana. Quando os exércitos do profeta entraram em Jerusalém, nenhuma pessoa foi morta por causa de sua fé. Quando os cruzados entraram na cidade, séculos depois, nenhum muçulmano, homem, mulher ou criança, foi poupado. Mas os cristãos aceitaram uma ideia muçulmana – a do local de aprendizagem, a universidade.

A ESCADA DO SUCESSO

NUNCA FICA LOTADA

NO TOPO

CAPÍTULO 11

O PODER DO MASTERMIND

A FORÇA MOTRIZ

O nono passo rumo à riqueza



Poder é essencial para o sucesso no acúmulo de dinheiro. Planos são inúteis sem poder suficiente para transformá-los em ação. Este capítulo descreverá o método pelo qual um indivíduo pode obter e aplicar poder.

Poder pode ser definido como “conhecimento organizado e inteligentemente dirigido”. Poder, como o termo é usado aqui, refere-se ao esforço organizado suficiente para permitir que um indivíduo transmute o desejo em seu equivalente monetário. O esforço organizado é produzido pela coordenação do esforço de duas ou mais pessoas que trabalham por um fim definido em espírito de harmonia.

É necessário poder para acumular dinheiro. É necessário poder para manter o dinheiro que foi acumulado.

Como é possível obter poder? Se poder é “conhecimento organizado”, vamos examinar as fontes do conhecimento:

- **INTELIGÊNCIA INFINITA:** essa fonte de conhecimento pode ser acessada com a ajuda da imaginação criativa, pela mente subconsciente, conforme descrito nos capítulos anteriores sobre fé, autossugestão e imaginação e como será elaborado no Capítulo 13, Mente subconsciente, e no Capítulo 14, O cérebro.

- **EXPERIÊNCIA ACUMULADA:** a experiência acumulada pela humanidade pode ser encontrada em qualquer biblioteca pública bem equipada. Uma parte importante dessa experiência acumulada é ensinada em escolas e faculdades, onde foi classificada e organizada.

[A revolução do computador e a internet tiveram um efeito profundo na quantidade de informações disponíveis e na facilidade de acesso e capacidade de organização dessa informação.]

- **EXPERIÊNCIA E PESQUISA:** no campo da ciência, e em praticamente todas as outras áreas da vida, as pessoas reúnem, classificam e organizam novos fatos diariamente. Esta é a fonte a que você deve recorrer quando o conhecimento não estiver disponível pela “experiência acumulada”. Aqui também a imaginação criativa deve ser usada frequentemente.

[Hoje, por causa da revolução do computador e da internet, a publicação e a disseminação de informações ocorre tão rapidamente que quase não existe lacuna de tempo entre o experimento ou pesquisa e a integração desses resultados em conhecimento disponível.]

O conhecimento pode ser adquirido em qualquer uma das fontes anteriores. Pode ser convertido em poder ao ser organizado em planos definidos e colocando-se esses planos em ação.

Se você examinar as três fontes de conhecimento, verá quanto seria difícil se tivesse que depender apenas de seus próprios esforços para reunir todo o conhecimento de que precisa e transformá-lo em planos de ação definidos. Se seus planos são amplos e abrangentes, geralmente você precisa da cooperação de outras pessoas, se for organizar o conhecimento de forma a poder transformar seus planos em poder.

OBTER PODER PELO MASTERMIND

O MasterMind pode ser definido como “coordenação de conhecimento e esforço, em um espírito de harmonia, entre duas ou mais pessoas para a realização de um objetivo definido”.

Nenhum indivíduo pode ter grande poder sem utilizar o MasterMind. No Capítulo 8, Planejamento organizado, comentei sobre como criar planos para traduzir o desejo em seu equivalente monetário. Se você seguir essas instruções

com perseverança e inteligência e usar discriminação na escolha do grupo de MasterMind, terá realizado metade do seu objetivo antes mesmo de começar a reconhecer isso.

COMENTÁRIO

No trecho a seguir, Hill descreve os dois tipos de poder que um indivíduo pode alcançar ao montar uma aliança de MasterMind e trabalhar com esse grupo. O primeiro tipo de poder que ele menciona é o econômico, que não precisa de comentários dos editores. No entanto, para descrever o segundo tipo de poder, na falta de um termo melhor, Hill usa a palavra *psíquico*. Como esta palavra assumiu conotações que Hill nunca teve em mente, esse conceito merece ser esclarecido antes de você prosseguir com a leitura.

Como é óbvio ao longo deste livro, Napoleon Hill era um homem muito prático. O uso da palavra *psíquico* neste capítulo não tem nada a ver com sessões espíritas, adivinhação, magia ou qualquer outro aspecto paranormal. A palavra *psíquico* é definida como “da ou pertencente à mente humana”, e Hill usa o termo para descrever algo que pertence à mente que todo mundo que está lendo este livro conhece. É o sentimento que você experimenta quando trabalha com outras pessoas, e todos estão muito focados no mesmo objetivo, e a coisa vai tão bem que vocês parecem estar em sintonia uns com os outros. Quando isso acontece, você não só trabalha melhor com os outros, mas também parece que seu próprio trabalho e ideias são melhores e operam em um plano mais elevado que de costume.

Para que você possa entender melhor o poder potencial disponível em um grupo de MasterMind devidamente escolhido, vou explicar as duas características do princípio do MasterMind. Um tipo de poder é o econômico, o outro é o psíquico.

- **PODER ECONÔMICO:** a característica econômica é óbvia. As vantagens econômicas podem ser criadas por qualquer pessoa que se cerca dos conselhos, da orientação e da cooperação pessoal de um grupo de pessoas que se dispõe a oferecer ajuda de todo o coração e em espírito de perfeita harmonia. Essa forma de aliança cooperativa tem sido a base de quase todas as grandes fortunas. Compreender esta grande verdade pode determinar seu *status* financeiro.

- PODER PSÍQUICO: o que chamo de fase psíquica do princípio do MasterMind é um pouco mais difícil de compreender. Você vai ter uma noção melhor a partir desta afirmação: “Nunca houve a união de duas mentes sem a criação de uma terceira força invisível, intangível, que pode ser comparada a uma terceira mente”. A mente humana é uma forma de energia. Quando as mentes de duas pessoas se coordenam em espírito de harmonia, a energia de cada mente parece “captar” a energia da outra, o que constitui a fase “psíquica” do MasterMind.

O princípio do MasterMind, ou melhor, sua característica econômica, foi trazido à minha atenção pela primeira vez por Andrew Carnegie. Descobrir esse princípio foi o que provocou a escolha do trabalho da minha vida.

O grupo de MasterMind de Carnegie era uma equipe de aproximadamente cinquenta pessoas de quem ele se cercou para fabricar e comercializar aço. Ele sabia pouco do aspecto técnico da siderurgia, sua força estava na habilidade de fazer outras pessoas trabalharem juntas em perfeita harmonia para atingir um objetivo comum. Carnegie atribuiu toda sua fortuna ao poder que acumulou por intermédio da aliança de MasterMind.

Se você analisar o histórico de qualquer um que acumulou uma grande fortuna e de muitos que acumularam fortunas modestas, vai descobrir que empregaram consciente ou inconscientemente o princípio do MasterMind.

Não é possível acumular grande poder por nenhum outro princípio!

Como multiplicar o seu poder mental

O cérebro humano pode ser comparado a uma bateria elétrica. É fato que um grupo de baterias fornece mais energia do que uma só bateria. Também é fato que a quantidade de energia fornecida por cada bateria depende do número e da capacidade das células que ela contém.

O cérebro funciona de forma semelhante. Alguns cérebros são mais eficientes que outros.

Um grupo de cérebros coordenados (ou conectados) em espírito de harmonia proporciona mais energia-pensamento do que um único cérebro,

assim como um grupo de baterias elétricas fornecerá mais energia do que uma única bateria.

Por essa metáfora, você pode ver que o princípio do MasterMind guarda o segredo do poder exercido por aqueles que se cercam de outras pessoas de grande poder mental.

A chamada fase psíquica do princípio do MasterMind pode ser mais bem definida da seguinte maneira: quando um grupo de mentes individuais é coordenado e funciona em harmonia, o aumento da energia criada por meio dessa aliança fica disponível para cada mente no grupo.

Henry Ford começou seus negócios com a desvantagem da pobreza, da pouca instrução e da ignorância. Dentro do período inconcebivelmente curto de dez anos, Ford superou essas três desvantagens e em 25 anos tornou-se um dos homens mais ricos dos Estados Unidos.

Como ele fez isso? Aqui está uma pista importante: os passos mais rápidos de Ford podem ser notados a partir do momento em que se tornou amigo pessoal do famoso inventor Thomas Edison. Na história do sucesso de Ford, esta é só a primeira indicação do que a influência de uma mente sobre outra pode realizar. Continue acompanhando sua história e você terá ainda mais evidências de que o poder pode ser produzido por meio de uma aliança amigável de mentes. É fato que as realizações de maior destaque de Ford tornaram-se ainda mais pronunciadas mais tarde, depois que ele conheceu Harvey Firestone, John Burroughs e Luther Burbank (homens de grande capacidade mental).

As pessoas assumem a natureza, os hábitos e o poder de pensamento daqueles com quem se associam em uma disposição de solidariedade e harmonia. Pela associação com Edison, Burbank, Burroughs e Firestone, Ford adicionou à própria força intelectual a inteligência, a experiência, o conhecimento e a força espiritual desses quatro homens. Henry Ford usou o princípio do MasterMind exatamente da maneira descrita neste livro.

Este princípio está disponível para você.

Já mencionei Mahatma Gandhi. Vamos revisar o método pelo qual ele alcançou seu estupendo poder. É possível explicar em poucas palavras. Ele adquiriu poder ao induzir mais de duzentos milhões de pessoas a se

coordenarem, de corpo e mente, em um espírito de harmonia para um propósito definido.

Em suma, Gandhi realizou um milagre, pois é um milagre quando duzentos milhões de pessoas são induzidas – não forçadas – a cooperar em um espírito de harmonia. Se você duvida de que isso seja um milagre, tente fazer duas pessoas cooperarem em espírito de harmonia por qualquer período de tempo.

Toda pessoa que gerencia uma empresa sabe o quanto é difícil fazer os funcionários trabalharem juntos em um espírito que se assemelhe remotamente à harmonia.

COMENTÁRIO

O primeiro passo para formar sua aliança de MasterMind é conhecer claramente seu desejo. Seu desejo vai dizer de que você precisa. Pode ser um grupo pequeno, apenas duas ou três pessoas, como foi o caso de Steven Jobs e Steve Wozniak quando criaram a Apple, de Bill Gates e Paul Allen lançando a Microsoft ou de Steven Spielberg, Jeffrey Katzenberg e David Geffen criando a DreamWorks SKG. Ou pode ser um grande grupo, como a aliança de MasterMind de trinta diretores regionais da Century 21 Real Estate, que o fundador Arthur Barlette acredita firmemente ser essencial para o sucesso da empresa. Napoleon Hill sugere que, na maioria dos casos, o grupo deve ter uma dúzia de pessoas ou menos e, em geral, quanto menor, melhor.

Escolher as pessoas significa encontrar aquelas que não só compartilham de sua visão, mas também de suas ideias, informações e contatos. Elas vão permitir que você use toda a força de sua experiência, treinamento e conhecimento como se fosse sua. E farão tudo isso em um espírito de perfeita harmonia.

A questão que vem imediatamente à mente de todos os leitores é: “Onde encontro pessoas que me ajudem nesse grau?”. Napoleon Hill não pode responder a essa pergunta, mas diz o que procurar. Onde procurar é com você. E, se você tem realmente o desejo de alcançar o sucesso, vai começar a procurar e não vai desistir até encontrar as pessoas certas.

A descrição do MasterMind que Napoleon Hill faz a seguir é ampliada com material adicional de artigos e palestras que ele escreveu após a publicação de *Quem pensa enriquece*. Esses escritos foram compilados para publicação pelo amigo, mentor e associado comercial de Hill, W. Clement Stone, e aparecem em dois livros, *Keys to Success* e *Believe and Achieve*, de Napoleon Hill.

Encontrando os membros do seu MasterMind

Alie-se a um grupo de tantas pessoas quantas puderem ser necessárias para montar um MasterMind que o ajude na criação e execução de seu plano ou planos para a acumulação de dinheiro. Cumprir esta instrução é absolutamente essencial.

Escolha associar-se a pessoas que compartilhem de valores, objetivos e interesses comuns, mas que tenham individualmente um forte desejo de contribuir com o esforço geral. Tentativa e erro fazem parte do processo, mas, acima de tudo, há duas qualidades para manter em mente.

A primeira é a capacidade de fazer o trabalho. Não selecione pessoas para sua aliança só porque as conhece e gosta delas. Tais pessoas são valiosas para você porque melhoram sua qualidade de vida, mas não são necessariamente adequadas para uma aliança de MasterMind. Seu melhor amigo pode não ser o profissional de *marketing* mais experiente, mas talvez possa apresentá-lo a alguém que seja.

A segunda qualidade é a capacidade de trabalhar em espírito de harmonia com outras pessoas. Deve haver uma reunião completa de mentes, sem quaisquer reservas. A ambição pessoal deve ser subordinada à realização do propósito da aliança. Isso inclui você mesmo.

Você também deve insistir na confidencialidade. Algumas pessoas podem revelar uma ideia simplesmente porque adoram conversar. Você não precisa delas em seu grupo.

Entre em sintonia com todos os membros do grupo. Tente imaginar como você reagiria em uma determinada situação se estivesse no lugar deles.

Preste atenção à linguagem corporal. Às vezes, expressões faciais e movimentos dizem muito mais sobre o que uma pessoa sente do que as palavras que ela profere.

Seja sensível ao que não é dito. Às vezes, o que é deixado de fora é muito mais importante do que o que é incluído.

Não tente enquadrar o grupo muito rápido. Dê espaço àqueles que querem testar ideias bancando o advogado do diabo.

Compensando o seu MasterMind

Antes de formar sua aliança de MasterMind, decida que vantagens e benefícios você pode oferecer aos membros do grupo em troca de cooperação. Ninguém trabalha indefinidamente sem alguma compensação. Nenhuma pessoa inteligente deve solicitar ou esperar que outra trabalhe sem uma compensação adequada.

Riqueza certamente será o maior atrativo para seus membros. Seja justo e generoso em sua oferta.

O reconhecimento e a autoexpressão podem ser tão importantes quanto o dinheiro para alguns de seus membros.

Lembre-se de que nessas parcerias o princípio do esforço extra (fazer mais e melhor do que aquilo pelo que é pago) é especialmente importante. Como líder, você deve dar o exemplo que os outros vão seguir.

Cada membro deve concordar desde o início com a contribuição que cada um vai dar e com a divisão de benefícios e lucros. Caso contrário, tenha certeza de que a discórdia surgirá, você vai desperdiçar o tempo de todos, arruinar amizades, e seu empreendimento será destruído.

Reunindo-se com seu MasterMind

Organize reuniões com os membros do seu grupo de MasterMind pelo menos duas vezes por semana, e mais frequentemente se possível, até que tenha aperfeiçoado o plano ou planos necessários para o acúmulo de dinheiro.

A primeira reunião envolverá a classificação dos pontos fortes e fracos e o ajuste de seus planos.

Sua aliança deve ser ativa para ser de utilidade. Estabeleça responsabilidades específicas e atitudes a serem tomadas.

À medida que seu MasterMind amadurece e a harmonia aumenta entre os membros, você vai perceber que as reuniões criam um fluxo de ideias na mente de cada membro.

Não permita que as reuniões se tornem regulares e formais a ponto de inibir telefonemas e outros contatos menos formais.

Manutenção do MasterMind

Mantenha perfeita harmonia entre você e todos os membros do seu grupo de MasterMind. Se não cumprir esta instrução com a letra, pode contar com o fracasso. O princípio do MasterMind não funciona onde não prevalece a harmonia perfeita.

Crie um ambiente que não seja ameaçador. Explore todas as ideias com igual interesse e preocupação com os sentimentos de quem a sugeriu.

Todos devem lidar uns com os outros sobre uma base completamente ética. Nenhum membro deve buscar vantagem injusta em detrimento dos outros.

Como líder, você deve inspirar confiança em seus membros por meio da dedicação ao seu desejo – que é o objeto do grupo. Os membros devem ter certeza de que você é responsável, confiável e leal.

Quando finalmente estiver pronto para apresentar os resultados dos seus esforços aos investidores, compradores ou ao público, você pode enfrentar o maior desafio da liderança na manutenção da harmonia do seu MasterMind. Os esforços do grupo agora serão julgados por pessoas de fora, e enfrentar o julgamento exige coragem e persistência. A coragem individual não é nada comparada à de uma equipe unida. Quanto mais você for capaz de manter a harmonia, maior será o poder. E, quanto maior o poder, mais resistência você pode superar.

O casamento e o MasterMind

Uma aliança de MasterMind com a pessoa que você mais ama é de grande importância. Se você é casado e não construiu seu relacionamento com os mesmos princípios de harmonia cruciais para qualquer aliança, pode ter que vender sua ideia para o parceiro. Dedique um tempo todos os dias para falar sobre o que deseja alcançar e como está se saindo nisso. Confie na sua definição de objetivo para construir habilidades persuasivas e convencer seu parceiro dos benefícios do trabalho que você está fazendo. É muito improvável que o seu trabalho não afete seu parceiro de forma significativa, e você não deve de forma alguma arrastar essa pessoa involuntariamente para nenhum empreendimento.

Construa sua aliança de MasterMind no casamento desde o início, e ela será sólida e o apoiará nos momentos mais difíceis. De fato, toda a família deve ser

incorporada em sua aliança. A falta de harmonia em casa pode se espalhar facilmente por outros lugares. Uma família unida é uma ótima equipe.

O MasterMind e a inteligência infinita

A lista de fontes de onde você pode extrair poder é encabeçada pela inteligência infinita. Quando duas ou mais pessoas se coordenam em um espírito de harmonia e trabalham por um objetivo definido, colocam-se em posição de absorver o poder diretamente do grande estoque universal que eu chamo de inteligência infinita. Esta é a maior de todas as fontes de poder. É a fonte à qual os gênios e grandes líderes recorrem (estejam conscientes do fato ou não).

No Capítulo 13, A mente subconsciente, e no Capítulo 14, O cérebro, os métodos para ter acesso à inteligência infinita serão descritos com mais detalhes.

Isto não é um curso de religião. Nem o princípio da inteligência infinita, nem qualquer outro princípio neste livro deve ser interpretado como interferência na, apoio ou rejeição às crenças religiosas de qualquer pessoa. Este livro se restringe exclusivamente a instruir o leitor sobre como transmutar o objetivo definido do desejo por dinheiro em seu equivalente monetário.

Leia e realmente pense sobre o que está lendo. Em breve todo o assunto se desdobrará e você o verá em perspectiva. Neste ponto, você está vendo apenas os detalhes dos capítulos individualmente.

COMENTÁRIO

Este capítulo não seria completo sem comentarmos sobre um MasterMind que surgiu quase quinze anos depois da primeira publicação de *Quem pensa enriquece* – a aliança de MasterMind de Napoleon Hill com empresário e filantropo multimilionário W. Clement Stone.

Em 2 de maio de 1951, Napoleon Hill, com 67 anos de idade, e sua esposa, Annie Lou, concordaram que era hora de Napoleon pensar em se aposentar. Decidiram começar pelas palestras, que seriam encerradas depois que ele cumprisse os compromissos já agendados, inclusive o que estava programado para algumas semanas mais tarde em Chicago. Sem que eles soubessem, W. Clement Stone havia garantido lugar para esse evento na mesa principal, ao lado de Napoleon Hill.

Como Hill, Stone nasceu pobre. Aos 6 anos de idade, começou a vender jornais para ajudar a pagar o aluguel e, aos 13, era dono da própria banca. Aos 16 anos, vendia apólices de seguro e, aos 20, tinha conseguido juntar US\$ 100, que usou para abrir a própria seguradora. Stone era um vendedor e motivador consumado, e sua empresa foi muito bem. Então, em 1938, ele leu esta obra e se sentiu tão inspirado que comprou uma cópia para cada um de seus funcionários, o que continuou fazendo a cada nova pessoa que entrava na empresa. Ao longo dos anos, isso somou milhares de cópias.

Quando Stone foi apresentado a Hill, ele falou sobre todas as cópias que havia comprado e disse acreditar firmemente que o livro de Hill havia transformado sua força de vendas e sua empresa de modestas em um sucesso extraordinário.

Napoleon Hill e W. Clement Stone descobriram que estavam tão completamente de acordo que, no final do primeiro encontro, Hill decidiu adiar a aposentadoria e se juntar a Stone em um empreendimento dedicado a “criar um mundo melhor para esta geração e as próximas”. Em um ano, eles lançaram a Napoleon Hill Associates, publicaram novos livros de Hill, inclusive *Como aumentar o seu próprio salário* e *The Master Key to Riches*, reeditaram os *best-sellers* anteriores de Hill e escreveram juntos um novo *best-seller*, *Atitude mental positiva*. Também lançaram a revista *Success Unlimited*, criaram o curso AMP – A Ciência do Sucesso para estudar em casa, programas de televisão, programas de rádio, um documentário, *A New Sound in Paris*, que mostrou as incríveis mudanças ocorridas quando toda a cidade de Paris, no Missouri, adotou a filosofia de Napoleon Hill, e ambos atravessaram o país palestrando, ensinando, dando entrevistas e divulgando a filosofia para o maior número possível de pessoas.

Além de trabalhar na Napoleon Hill Associates, Hill também era consultor da empresa de W. Clement Stone, Combined Insurance Company of America. Hill projetou e implementou um novo programa de treinamento para equipes de vendas cujo enorme sucesso surpreendeu o mundo dos negócios, ajudando Stone a ampliar sua empresa de US\$ 30 milhões em ativos para US\$ 100 milhões em menos de dez anos. Quando W. Clement Stone faleceu em 2002, sua empresa, hoje conhecida como AON Corporation, tinha uma receita de US\$ 2 bilhões por ano. W. Clement Stone havia doado pessoalmente mais de US\$ 275 milhões a várias organizações de caridade e filantrópicas.

Talvez nunca tenha havido um exemplo maior de “coordenação de conhecimento e esforço em espírito de harmonia entre duas ou mais pessoas para a realização de um objetivo definido”. O grande volume de trabalho e o alcance da influência somados em um período de dez anos por Napoleon Hill e W. Clement Stone não deixa dúvidas sobre o poder e a importância de uma aliança de MasterMind.

O PODER DAS EMOÇÕES POSITIVAS

O dinheiro é tímido e evasivo. Deve ser cortejado e conquistado por métodos não diferentes daqueles usados por um amante determinado. E o poder que você usa para seduzir o dinheiro não é muito diferente do que você usa para atrair quem ama. É o poder da emoção positiva. Esse poder, quando utilizado com sucesso na busca do dinheiro, deve ser misturado com a fé. Deve ser misturado com o desejo. Deve ser misturado com a persistência. Deve ser aplicado por meio de um plano, e esse plano deve ser posto em prática.

Quando o dinheiro vem em grandes quantidades, ele flui para aquele que o acumula com a mesma facilidade com que a água flui para baixo. Existe uma grande corrente de poder invisível, que pode ser comparada a um rio que flui em duas direções. Um lado flui em uma direção, levando todos que entram nesse lado da correnteza para frente e para cima, rumo à riqueza. O outro lado flui na direção oposta, levando todos os que são infelizes o suficiente para entrar nele (e que não conseguem sair) para baixo, para a miséria e a pobreza.

Todos aqueles que acumularam uma grande fortuna reconheceram a existência desse fluxo de vida. Ele é o nosso processo de pensamento. As emoções positivas formam o lado do fluxo que leva à fortuna. As emoções negativas formam o lado que leva à pobreza.

Este é um ponto de grande importância para quem está lendo este livro com o objetivo de acumular fortuna.

Se você está preso no lado da corrente de poder que leva à pobreza, este livro vai servir como um remo com o qual você pode se mover para o outro lado do fluxo. Mas ele só vai ajudar por meio da aplicação e do uso. Apenas ler e julgar de uma forma ou de outra não terá benefício algum.

Pobreza e riqueza podem mudar de lugar. Mas, quando a riqueza toma o lugar da pobreza, a mudança só acontece por meio de planos bem concebidos e cuidadosamente executados. Isso não é válido para a pobreza. A pobreza não precisa de plano. Não precisa da ajuda de ninguém porque é ousada e implacável. A riqueza é acanhada e tímida. Precisa ser “atraída”.

MAIS OURO

TEM SIDO MINERADO DOS
PENSAMENTOS DOS HOMENS

DO QUE JAMAIS
FOI EXTRAÍDO DA TERRA

CAPÍTULO 12

SEXUALIDADE

CARISMA E CRIATIVIDADE

O décimo passo rumo à riqueza

COMENTÁRIO

O que motiva os seres humanos é tema de pesquisa científica e debate filosófico contínuos. Existe um consenso geral de que os principais motivadores são as necessidades humanas básicas de alimento e água, abrigo, vestuário e segurança. Além dessas necessidades básicas de manutenção da vida, no entanto, existem outros fatores que motivam as pessoas a agir. É a definição dos outros fatores e sua ordem de importância que continua aberta à interpretação.

A teoria mais conhecida provavelmente é a da hierarquia de necessidades, do psicólogo Abraham Maslow, que enumera oito níveis de forças motivacionais, começando pelas necessidades básicas fisiológicas e de segurança e avançando para pertencimento e amor, estima, compreensão, estética, realização pessoal e transcendência. Outros psicólogos e sociólogos definiram e organizaram as categorias de forma diferente, mas em quase todos os casos há a concordância de que, depois da satisfação das principais necessidades de manutenção da vida, sexo e amor são as forças motivadoras mais importantes.

Napoleon Hill também compilou uma hierarquia a que se referiu como estímulos mentais. Como Maslow e outros pesquisadores, Hill identificou o sexo e o amor como os mais poderosos fatores, dentre os que não são de manutenção da vida, para a motivação humana. Mas seu foco não era o sexo e o amor em relação à procriação. Hill ficou intrigado com a teoria de que, se o sexo e o amor são forças tão poderosas para induzir o ser humano à ação, poderia haver uma correlação com a realização

excepcional ou o sucesso material. Se existe tal relação, a força motivadora pode ser intencionalmente canalizada para esses propósitos?

Na edição original do capítulo a seguir, Hill usou termos como “emoção do sexo” e “energia do sexo” na análise dessas forças motivadoras em relação à atitude e à personalidade. Nesse contexto, o uso da palavra *sexo não tem* a conotação física que muitas vezes tem hoje. Atualmente, esses conceitos seriam transmitidos por palavras como “sexualidade”, “paixão” ou “carisma”. Nesta edição, quando apropriado, os editores optaram pelo uso moderno destes e de outros termos similares.

CARISMA

O mundo é governado pelas emoções humanas, e são elas que estabelecem o destino da civilização. As pessoas são mais influenciadas por sentimentos do que pela razão. Sua criatividade é acionada inteiramente pelas emoções e não pela razão fria.

A mente humana responde a estímulos pelos quais pode ser “agitada” de tal forma que assume características como entusiasmo, imaginação criativa e desejo intenso. Os estímulos aos quais a mente responde mais livremente são:

1. Desejo de expressão sexual
2. Amor
3. Desejo ardente de fama, poder ou ganho financeiro; dinheiro
4. Música
5. Amizade próxima e/ou admiração
6. Uma aliança de MasterMind baseada na harmonia de duas ou mais pessoas que se aliam para o avanço
7. Sofrimento em comum, como o que acomete pessoas que são perseguidas
8. Autossugestão
9. Medo
10. Álcool e drogas

O desejo de expressão sexual vem no topo da lista de estímulos que “aceleram” a mente e põem em movimento as “rodas” da ação física. As emoções associadas ao impulso sexual humano criam um estado mental. Quando motivadas por esse desejo, as pessoas muitas vezes mostram coragem, força de vontade, persistência, imaginação e capacidade criativa que normalmente não possuem. Tão forte e motivador é o desejo de expressão sexual que as pessoas põem em risco vida e reputação por causa dele.

Um rio pode ser represado e sua água, controlada por um tempo, mas acaba forçando uma saída. A mesma coisa acontece com as emoções relacionadas à expressão sexual. Podem ser submersas e controladas por um tempo, mas sua própria natureza faz com que estejam sempre buscando meios de expressão.

O desejo de expressão sexual é inato e natural. O desejo não pode e não deve ser submerso ou eliminado, mas pode ter outras saídas que enriqueçam o corpo, a mente e o espírito. Quando dominada e redirecionada, essa motivação tem sido usada como uma poderosa força criativa na literatura, arte e em outras atividades, inclusive no acúmulo de riqueza.

Um professor que treinou mais de trinta mil vendedores chegou à conclusão de que indivíduos sexualmente mais confiantes são os vendedores mais eficientes. A explicação é que o traço de personalidade conhecido como “magnetismo pessoal” é uma manifestação de energia sexual.

COMENTÁRIO

Foram realizados numerosos estudos psicológicos e sociológicos sobre a relação entre sexualidade e sucesso que tendem a apoiar a observação de Hill. Como as características físicas são os aspectos mais quantificáveis da sexualidade, a maioria dos estudos de pesquisa se concentra em gênero, atratividade, tamanho corporal e idade e mede indicadores como primeiras impressões, expectativa de desempenho, percepção de desempenho e interação social. Esses estudos geralmente concluem que, quando se comparam indivíduos de igual competência, para os homens, a percepção é a de que aqueles mais altos se dão melhor que os mais baixos, alguém com muito cabelo vai superar alguém que é calvo, o bonito ou viril vai superar o sem graça ou o mais velho. Para as mulheres, os resultados são comparáveis. A percepção é que a atraente se sai melhor que a sem graça, magra ou curvilínea, marca mais

pontos que as que têm sobrepeso, e espera-se que as jovens sejam melhores que as mais velhas.

Essas observações sobre sexualidade física podem parecer óbvias, mas levam a uma conclusão muito significativa. Obviamente, nem todas as pessoas bem-sucedidas são altas e viris ou atraentes e bem torneadas de corpo. É também um fato que o sucesso dos que são baixos, carecas, gordos ou sem graça nem sempre é decorrente de habilidade superior ou sorte. Claramente, há outro tipo de atrativo que muitas vezes supera o apelo físico.

Esse outro tipo de atratividade está ligado à sexualidade humana, mas não é o que normalmente seria chamado de "sexy". Costuma-se dizer que as pessoas com essa qualidade têm "química", "personalidade", "charme" ou "apelo". Hill chamou esse tipo de atração de "magnetismo pessoal". Hoje, o termo mais comum é *carisma*.

Ao empregar vendedores, um bom gerente de vendas procura magnetismo pessoal ou carisma como primeiro requisito. Pessoas sem esse tipo de energia sexual jamais se tornarão entusiastas nem inspirarão os outros com entusiasmo. E o entusiasmo é um dos requisitos mais importantes em vendas, não importa o que seja vendido.

O orador público, pregador, advogado ou vendedor que carece de carisma é um fracasso em relação à capacidade de influenciar os outros. Isso, bem como o fato de que a maioria das pessoas é influenciada pelo apelo a suas emoções, deve convencê-lo com facilidade da importância do carisma como parte das habilidades do vendedor. Os melhores vendedores dominam a arte das vendas porque transmutam de forma consciente ou subconsciente o carisma (energia sexual) em entusiasmo nas vendas.

Essa afirmação explica o significado real e prático da transmutação sexual.

O significado da palavra *transmutar* é, em linguagem simples, "a alteração ou transferência de um elemento ou forma de energia em outro". Transmutação de energia sexual significa desviar a mente de pensamentos de expressão física para pensamentos de outra natureza.

Vendedores que sabem ativar o carisma desenvolveram a arte da transmutação sexual, mesmo que não saibam disso. A maioria dos vendedores que transmutam sua energia sexual o faz sem ter consciência do que estão fazendo ou como.

Você pode cultivar e desenvolver essa qualidade em suas relações com outras pessoas. Por meio de cultivo e compreensão, essa força motivadora vital pode ser aproveitada e utilizada com grande vantagem nas relações entre pessoas. Essa energia pode ser comunicada a outros das seguintes maneiras:

1. **APERTO DE MÃO:** o toque da mão indica instantaneamente a presença de carisma ou a falta dele.
2. **TOM DE VOZ:** carisma, ou energia sexual, é o fator com o qual a voz pode ser colorida ou projetada de forma musical e encantadora.
3. **POSTURA E MOVIMENTOS DO CORPO:** pessoas com carisma se movem rapidamente e com graça e facilidade.
4. **VIBRAÇÕES DO PENSAMENTO:** pessoas com carisma projetam a sexualidade por meio da personalidade de um jeito que influencia aqueles à sua volta.
5. **VESTUÁRIO E ESTILO:** pessoas carismáticas geralmente são muito cuidadosas com a aparência pessoal. Costumam selecionar roupas de um estilo que combina com sua personalidade, físico, tom de pele etc.

COMENTÁRIO

Tendo estabelecido um vínculo entre sexualidade e sucesso na forma de carisma, na seção a seguir, Napoleon Hill explora como a sexualidade também pode ser um fator motivador de sucesso, aumentando a criatividade. Para ilustrar a conexão, Hill aproveita as biografias de figuras históricas que exibiram carisma e criatividade excepcional.

Desde o tempo em que Hill conduziu sua pesquisa, muitas mulheres ascenderam a cargos de poder e influência. Suas realizações foram bem documentadas e estão prontamente disponíveis em livrarias e bibliotecas. No entanto, quando Hill estava reunindo seus dados, a maioria das biografias históricas disponíveis era sobre homens bem-sucedidos. Além disso, industriais e líderes políticos bem-sucedidos que ele havia estudado pessoalmente durante os trinta anos anteriores também eram homens. Por causa dessa limitação, Hill não teoriza sobre o papel que os homens podem desempenhar na motivação do sucesso das mulheres. Esta questão é abordada em um comentário editorial posterior.

CRIATIVIDADE

Achei muito significativo quando fiz a descoberta de que praticamente todo grande líder que tive o privilégio de analisar era um homem cujas conquistas eram amplamente inspiradas por uma mulher. Na maioria dos casos a mulher era a esposa de quem o público tinha escutado pouco ou nada. Em alguns casos que estudei, a fonte de inspiração foi “a outra mulher”.

As páginas da história estão cheias de registros de grandes homens cujas conquistas podem ser atribuídas diretamente à influência das mulheres que despertaram as faculdades criativas em sua mente. Napoleão Bonaparte foi um deles. Quando inspirado pela primeira esposa, Josephine, ele era irresistível e invencível. Quando seu “melhor julgamento” ou faculdade de raciocínio o levou a deixar Josephine de lado, ele entrou em declínio. A derrota e o exílio em Santa Helena não estavam distantes.

Abraham Lincoln foi um exemplo notável de um grande líder que alcançou sua grandeza mediante a descoberta e uso da faculdade de imaginação criativa. Vemos em praticamente todos os livros escritos sobre Lincoln que ele descobriu e começou a usar essa faculdade como resultado do amor que sentiu quando conheceu Anne Rutledge. Este é mais que um fato histórico interessante; é importante em relação ao papel que a sexualidade desempenha no estudo da fonte da genialidade.

A seguir você tem uma lista de homens famosos de sucesso excepcional:

George Washington

Napoleão Bonaparte

William Shakespeare

Abraham Lincoln

Ralph Waldo Emerson

Robert Burns

Thomas Jefferson

Elbert Hubbard

Elbert H. Gary

Woodrow Wilson

John H. Patterson

Andrew Jackson

Enrico Caruso

Sempre que havia evidências disponíveis sobre a vida desses homens bem-sucedidos, elas indicavam de forma convincente que cada um possuía uma natureza sexual altamente desenvolvida. Uma análise das informações tiradas de biografias e textos históricos leva às seguintes conclusões:

1. Os que alcançam maior sucesso têm uma natureza sexual altamente desenvolvida, mas aprenderam a arte da transmutação de energia sexual.
2. Os que acumularam grandes fortunas e alcançaram reconhecimento excepcional na literatura, arte, indústria, arquitetura e profissões liberais foram motivados pela influência de uma companheira ou amante.

Quando conduzidas por essas emoções, as pessoas se tornam dotadas de um superpoder de ação. Se você entender isso, também entenderá que a transmutação sexual contém o segredo da capacidade criativa.

COMENTÁRIO

Conforme observado anteriormente, embora a análise de Hill se concentre nos homens, hoje existe uma ampla gama de biografias de mulheres que realizaram conquistas em todos os campos da vida, incluindo negócios, política, religião, esportes, entretenimento e artes. Tendo em mente que a informação biográfica é sempre subjetiva, o leitor pode agora encontrar um amplo material para tirar uma conclusão a respeito da teoria de Hill sobre a sexualidade como força motivadora ser igualmente evidente nas mulheres.

Napoleon Hill teve que fazer uma análise aprofundada das biografias na busca de indícios de que a sexualidade do sujeito tinha uma correlação com seu sucesso. Hoje mal ligamos a televisão e somos soterrados por detalhes íntimos de homens e mulheres, sugerindo que os melhores e mais brilhante aparentemente também são os mais *sexy*. Embora escândalos não sejam geralmente citados como prova científica, a exposição de algumas das maiores estrelas do entretenimento e dos esportes, CEOs

de alto escalão de grandes empresas, numerosos políticos e até alguns presidentes confirma ao menos a questão do senso comum na teoria de Hill sobre a correlação entre sexualidade e sucesso.

Obviamente, isso não significa que todos que são altamente sexuais são gênios. As pessoas alcançam o *status* de gênio apenas quando e se estimulam a mente para poder aproveitar as forças disponíveis por meio da faculdade criativa da imaginação. Embora seja o mais importante dos estímulos ou motivadores, simplesmente ter energia sexual não é suficiente para ser um gênio. A energia deve ser transmutada do desejo de contato físico em alguma outra forma de desejo e ação antes de elevar alguém ao *status* de gênio.

GÊNIO E IMAGINAÇÃO CRIATIVA

Uma definição de gênio pode ser: “Alguém que descobriu como aumentar a intensidade do pensamento até o ponto de poder se comunicar livremente com fontes de conhecimento não disponíveis no ritmo de pensamento comum”.

Esta definição deve levantar algumas questões na mente de quem lê este livro. A primeira deve ser: “Como alguém pode se comunicar com fontes de conhecimento que não estão disponíveis pelo pensamento comum?”. A próxima deve ser: “Existem fontes conhecidas de conhecimento que estão disponíveis apenas para gênios e, em caso afirmativo, quais são essas fontes e como exatamente podem ser alcançadas?”.

A seguir, ofereço métodos para você experimentar e provar para si mesmo que isso é verdade. Assim terá a resposta para as duas perguntas.

COMENTÁRIO

Os seres humanos percebem as coisas por meio dos cinco sentidos – visão, olfato, paladar, audição e tato. Outro tipo de percepção, como quando você “tem uma sensação” sobre alguma coisa, foi discutido nos capítulos sobre desejo, fé e autossugestão. Esse tipo de percepção é muitas vezes chamado de sexto sentido, e a seguir Hill explora a relação entre sexualidade, motivação, imaginação criativa e sexto sentido.

A realidade de um “sexto sentido” foi muito bem estabelecida. Esse sexto sentido é *imaginação criativa*. A faculdade da imaginação criativa é algo que a maioria das pessoas nunca usa durante toda a vida. Se usa, geralmente é por simples acidente. Apenas um pequeno número de pessoas usa deliberadamente a imaginação criativa para um propósito específico. Aqueles que usam essa faculdade voluntariamente e com a compreensão de suas funções são gênios.

A imaginação criativa é a ligação direta entre a mente finita e o que chamei de inteligência infinita. Todas as revelações e todas as descobertas de princípios básicos ou novos no campo das invenções ocorrem pela faculdade da imaginação criativa.

Quando ideias, conceitos ou palpites se transformam em sua mente, só podem ter vindo de uma ou mais das seguintes fontes:

1. Da mente de outra pessoa que acabou de formular o pensamento, ideia ou conceito, por meio do pensamento consciente.
2. De sua mente subconsciente, que armazena todos os pensamentos e impressões que chegam ao cérebro por qualquer um dos cinco sentidos.
3. Do depósito subconsciente de outra pessoa.
4. Da inteligência infinita.

Não há outras fontes possíveis de onde se possa receber ideias “inspiradas” ou “palpites”.

Quando a ação cerebral é estimulada por um ou mais dos dez estimulantes mentais relacionados no início deste capítulo, isso tem o efeito de lhe elevar muito acima do horizonte do pensamento comum. Permite que você visualize a distância, escopo e qualidade de pensamentos não disponíveis no plano inferior, como quando você está resolvendo problemas de rotina nos negócios.

Quando você é elevado a um nível mais alto do pensamento pela estimulação mental, é como se tivesse decolado em um avião. Você agora pode ver além do horizonte que limita sua visão quando está no chão. Não só isso, mas, enquanto está nesse nível mais alto de pensamento, você nem percebe coisas como os problemas de assegurar as três necessidades básicas de alimento,

vestuário e abrigo. Você está em um mundo de pensamento no qual os pensamentos comuns e rotineiros foram removidos, assim como as colinas e os vales que obstruem sua visão em solo não interferem quando você está em um avião.

Enquanto está neste plano de pensamento exaltado, a faculdade criativa da mente tem liberdade de ação. O caminho está limpo para o sexto sentido agir. A mente fica receptiva a ideias que não poderiam alcançar o indivíduo em nenhuma outra circunstância. O sexto sentido é a faculdade que marca a diferença entre um gênio e um indivíduo comum.

Desenvolvendo sua imaginação criativa

Um estimulante da mente é qualquer influência que aumenta temporária ou permanentemente a intensidade do pensamento. Os dez maiores estimulantes mencionados anteriormente são aqueles a que recorreremos de forma mais comum. Por intermédio dessas fontes, você pode se comunicar com a inteligência infinita, entrar no armazém do seu subconsciente ou talvez até no de outra pessoa. Isso é tudo de que a genialidade precisa.

Quanto mais você usa a faculdade criativa, mais alerta e receptivo se torna a fatores que se originam fora de sua mente consciente. E, quanto mais essa faculdade criativa é usada, mais você confia nela para desenvolver seus pensamentos e ideias. Essa faculdade só pode ser cultivada e desenvolvida pelo uso.

O que geralmente chamamos de nossa “consciência” opera inteiramente por meio da faculdade do sexto sentido.

Os grandes artistas, escritores, músicos e poetas tornam-se ótimos porque adquirem o hábito de confiar na “vozinha” interior que fala por meio da imaginação criativa. Qualquer um com uma imaginação aguçada sabe que algumas de suas melhores ideias passam pelas chamadas “intuições”.

Um dos oradores públicos mais conhecidos admite que seus discursos são de fato excelentes quando ele fecha os olhos e passa a confiar inteiramente na faculdade da imaginação criativa. Quando perguntaram por que ele havia fechado os olhos antes do clímax de seu discurso, ele respondeu: “Porque assim falo por meio de ideias que me chegam de dentro”.

Um dos financistas mais bem-sucedidos e conhecidos dos Estados Unidos tem o hábito de fechar os olhos por dois ou três minutos antes de tomar uma decisão. Quando perguntaram o porquê disso, ele respondeu: “Com os olhos fechados, posso aproveitar uma fonte de inteligência superior”.

Elmer R. Gates criou mais de duzentas patentes úteis por meio do processo de cultivar e usar sua faculdade criativa. Seu método é significativo e interessante para qualquer pessoa interessada em alcançar o *status* de gênio. Gates foi um dos grandes cientistas do mundo, embora menos divulgado.

Em seu laboratório ele tinha o que chamava de “sala de comunicação pessoal”. Era praticamente à prova de som, e toda a luz podia ser blindada. Havia uma pequena mesa na qual ele mantinha um bloco de papel. Na frente da mesa, na parede, havia um interruptor de luz. Quando Gates desejava recorrer às forças disponíveis à sua imaginação criativa, ia para essa sala, sentava-se à mesa, apagava as luzes e se concentrava nos fatores conhecidos da invenção em que estava trabalhando. Ficava naquela posição até começarem a “lampejar” em sua mente ideias ligadas aos fatores desconhecidos da invenção.

Em uma ocasião, as ideias surgiram tão rápido que ele foi obrigado a escrever por quase três horas. Quando os pensamentos pararam de fluir, ele examinou as anotações e descobriu que continham uma descrição minuciosa de princípios que não tinham paralelo nos dados conhecidos do mundo científico. Além disso, a resposta a seu problema estava ali nas anotações.

Gates ganhava a vida “sentando-se para ter ideias”. Fazia isso para indivíduos e corporações, e algumas das pessoas mais sensatas e as maiores corporações tradicionais dos Estados Unidos pagavam por essa prestação de serviço.

A parte da mente que você geralmente usa para o raciocínio pode ser falha porque é guiada em grande parte por sua experiência acumulada. Nem todo o conhecimento que você obteve pela experiência é exato. Muitas vezes, suas ideias “criativas” são muito mais confiáveis porque provêm de fontes mais confiáveis que as disponíveis para a faculdade mental do raciocínio.

Os métodos utilizados por gênios estão disponíveis para você

A principal diferença entre o gênio e o inventor comum é que o gênio usa as faculdades de imaginação sintetizada e criativa. Por exemplo, o inventor científico começa uma invenção organizando e combinando as ideias conhecidas, ou princípios acumulados pela experiência, por meio da faculdade sintetizada (a faculdade de raciocínio). Se esse conhecimento acumulado for insuficiente, o inventor aproveita as fontes de conhecimento disponíveis por meio da faculdade criativa. O método usado varia de indivíduo para indivíduo, mas a essência do procedimento é a seguinte:

1. O inventor estimula sua mente para que ela funcione em um plano superior ao mediano, por meio de um ou mais dos estimulantes mentais.
2. O inventor concentra-se então nos fatores conhecidos (a parte acabada) da invenção e cria em sua mente uma imagem perfeita dos fatores desconhecidos (a parte incompleta da invenção). O inventor mantém essa imagem em mente até que ela tenha sido absorvida pela mente subconsciente, depois relaxa, limpa a mente de todos os pensamentos e espera que a resposta “lampeje” em sua cabeça.

Às vezes os resultados são definidos e imediatos. Em outras, os resultados são negativos, dependendo do estado de desenvolvimento do sexto sentido ou faculdade criativa.

Thomas Edison tentou mais de dez mil combinações diferentes de ideias por meio da faculdade sintética da imaginação antes de se “sintonizar” pela faculdade criativa e obter a resposta que aperfeiçoou a lâmpada incandescente. A experiência foi parecida quando ele criou o fonógrafo.

COMENTÁRIO

Sincronicidade, precognição, intuição, *insights*, palpites, presságios e sonhos simbólicos são aspectos do fenômeno que Napoleon Hill descreveu em seus dois termos correlacionados, imaginação criativa e inteligência infinita. E o fato de Hill ter feito um estudo sério dessa função da mente o coloca em companhia excepcional.

Os pais da psicologia moderna, Sigmund Freud e Carl Jung, reconheceram e tentaram explicar esse sexto sentido. O conceito de Jung do subconsciente coletivo, base da psicologia junguiana, é em muitos aspectos idêntico ao conceito de

inteligência infinita de Hill. Cientistas de Arquimedes a Newton, de Einstein à equipe de Watson e Crick que determinou a estrutura do DNA, reconheceram que a intuição foi fundamental em suas descobertas. A Duke University criou um departamento com o único propósito de estudar esses fenômenos em condições científicas.

Muitos cientistas admitem usar técnicas personalizadas semelhantes ao método de Hill para acessar a intuição e a criatividade. Entre eles Friedrich Kekule, que descobriu a estrutura molecular do benzeno durante um sonho simbólico, o fisiologista Otto Loewi, que teve um presságio seguido de um sonho que lhe rendeu o Prêmio Nobel de medicina e, como mencionado acima, James Watson e sua revelação da estrutura do DNA.

Mozart, Shelley, Coleridge, Huxley, Descartes e Robert Louis Stevenson afirmaram que a intuição desempenhou um papel em suas criações. William Blake descobriu o segredo de um processo de gravação em cobre em um sonho. O primeiro-ministro britânico Winston Churchill acreditava firmemente que uma premonição o salvou de ser morto por uma bomba durante o bombardeio de Londres.

Como observado anteriormente, psiquiatria, hipnose clínica e afirmações tiveram que superar um considerável ceticismo antes de serem aceitas. Isso também é verdade para o fenômeno que Hill chama de inteligência infinita. No entanto, nos anos de 1970 e 1980 o interesse do público foi despertado por livros bem pesquisados, como *The Intuitive Edge*, de Philip Goldberg, *Creative Dreaming*, de Patricia Garfield e *The Right-Brain Experience*, de Marilee Zdenek. Embora essas anomalias da mente ainda desafiem testes de laboratório, pesquisadores contemporâneos continuam publicando resultados fascinantes.

A natureza equipou o cérebro e a mente humana com estimulantes internos que ativam a sintonia da mente com pensamentos finos e raros de forma segura. Nunca foi encontrado um substituto satisfatório para os estimulantes da natureza.

No entanto, na história não faltam exemplos de pessoas elevadas ao *status* de gênio em resultado do uso de estimulantes mentais artificiais. Edgar Allan Poe escreveu *O corvo* sob a influência do álcool, “sonhando sonhos que nenhum mortal ousou sonhar antes”. Samuel Taylor Coleridge escreveu *Kubla Khan* durante um sonho induzido pelo ópio, e Robert Burns escrevia melhor quando sob efeito de drogas. “For auld lang syne, my dear, we’ll take a cup of kindness yet, for auld lang syne” (Pelos bons velhos tempos, meu caro, ainda beberemos um copo de bondade, pelos bons velhos tempos).

É verdade que estes e outros que são conhecidos como gênios basearam-se na estimulação mental artificial, mas uma lição mais importante a lembrar é quantas

dessas pessoas se destruíram pelo uso desses estimulantes.

COMENTÁRIO

Em termos mais contemporâneos, o argumento de Hill sobre os perigos dos estimulantes mentais artificiais nunca foi mais bem defendido do que na série de televisão *Behind the Music*, que começou a ser exibida pelo VH1 no fim da década de 1990. A série pretendia mostrar a vida das estrelas do rock e celebrar seus sucessos, mas depois de dois ou três programas, todos começaram a parecer iguais: o jovem vocalista e a banda lançam um disco de sucesso, ganham milhões de dólares, mergulham no estilo de vida sexo, drogas e rock'n'roll, ficam viciados e acabam com todo o dinheiro. Até o fim do programa, pelo menos um membro da banda tem uma *overdose*, a banda se separa, o cantor entra em rápido declínio, encontra alguém que o inspira a ir para a reabilitação, o ex-astro aparece na TV falando contra as drogas, professando uma fé encontrada recentemente e os valores da família, enquanto anuncia uma turnê de retorno.

Embora os programas parecessem uma paródia ruim deles mesmos, o fato de as histórias serem tão parecidas, de tantos cantores e compositores talentosos dependentes de drogas terem se acabado por causa dos abusos, deve significar alguma coisa. Especialmente se você não quer só ter sucesso, mas manter e desfrutar do seu sucesso.

Toda pessoa inteligente sabe que a estimulação em excesso pelo uso de álcool ou drogas é uma forma destrutiva de intemperança. Para alguns, o excesso de indulgência na expressão sexual pode tornar-se igualmente destrutivo. Uma pessoa obcecada por sexo não é essencialmente diferente de uma pessoa viciada em drogas ou álcool. Ambas perderam o controle sobre suas faculdades da razão e da força de vontade.

A sexualidade humana é um impulso poderoso para a ação, mas sua força é como um ciclone – quase impossível de controlar por completo. Quando um indivíduo é conduzido unicamente por emoções relacionadas à sexualidade, pode ser capaz de grandes conquistas, mas suas ações são muitas vezes desorganizadas e destrutivas.

É verdade que uma pessoa pode perseguir sucesso financeiro ou comercial aproveitando a força motriz da energia sexual sem autocontrole. Mas a história está cheia de evidências de que essas pessoas provavelmente têm certos traços

de caráter que roubam delas a capacidade de manter ou desfrutar de suas fortunas. Ignorar essa possível armadilha custou a milhares de pessoas sua felicidade, embora tivessem riqueza.

A partir da análise de mais de 25 mil pessoas, descobri que os que conquistam sucesso excepcional muitas vezes não chegam ao topo até que tenham mais de quarenta ou cinquenta anos. Esse fato era tão espantoso que me levou a estudar sua causa com mais atenção.

Minha investigação revelou que a principal razão para muitas pessoas não terem sucesso no início da vida é a tendência para dissipar energias com uma indulgência excessiva. A maioria das pessoas nunca descobre que a energia sexual tem outras possibilidades além da expressão física. E muitas das que fazem essa descoberta só chegam a ela depois de terem desperdiçado muitos anos enquanto sua energia sexual estava no auge.

A maioria das pessoas chega a essa descoberta por acidente, e muitas nem sabem que agora têm acesso a esse poder. Podem reconhecer que seu poder de realização aumentou, mas não têm ideia do que causou a mudança. Percebem vagamente que a natureza começa a harmonizar as emoções de amor e sexo, de modo que podem recorrer a essas grandes forças e aplicá-las como estímulos para a ação.

A IMPORTÂNCIA DO AMOR

Amor, romance e sexo são emoções capazes de elevar as pessoas à altura da super-realização. Quando combinadas, as três emoções podem levar o indivíduo à altitude de um gênio.

Toda pessoa que foi mobilizada pelo amor genuíno sabe que ele deixa traços duradouros no coração humano. O efeito do amor perdura porque o amor é de natureza espiritual. Aqueles que não são estimulados a grandes níveis de realização pelo amor são tão sem esperança que estão mortos, embora possam parecer vivos.

Se você acredita que é infeliz por ter amado e perdido, está errado. Aquele que amou de verdade nunca perde completamente. O amor é caprichoso e temperamental. Vem quando quer e vai embora sem aviso prévio. Aceite e

aproveite enquanto ele permanece, mas não perca tempo se preocupando com a partida. A preocupação nunca o trará de volta.

Ignore o pensamento de que o amor só vem uma vez. O amor pode vir e ir incontáveis vezes, mas não existem duas experiências de amor que o afetem da mesma maneira. Pode haver uma experiência de amor que deixe no coração uma impressão mais profunda do que todas as outras, mas todas as experiências de amor são benéficas, exceto para a pessoa que se torna ressentida e cínica quando o amor vai embora.

Até as memórias de amor podem elevar o indivíduo e estimular a mente. Volte a outros tempos de vez em quando e banhe a mente nas belas lembranças do amor passado. Isso vai amenizar suas preocupações e oferecer uma via de escape para as desagradáveis realidades da vida. E talvez, durante esse retiro temporário no mundo da fantasia, o subconsciente dê ideias ou planos que possam mudar todo o *status* financeiro ou espiritual de sua vida.

Não deve haver desapontamento no amor, e não haveria se as pessoas compreendessem a diferença entre as emoções do amor e do sexo. O amor é uma emoção de muitas tonalidades e cores, mas a mais intensa e ardente de todas é aquela experimentada na mistura das emoções do amor e do sexo.

Casamentos ou relacionamentos sérios que não são abençoados pelo devido equilíbrio de amor e sexo não podem ser felizes – e raramente sobrevivem. O amor sozinho não traz felicidade, nem o sexo sozinho. O amor é espiritual. O sexo é biológico. Nenhuma experiência que toque o coração humano com uma força espiritual pode ser prejudicial, exceto por ignorância ou ciúme.

A presença de emoções destrutivas na mente humana pode envenená-la de um jeito que destrói seu senso de justiça e imparcialidade. Assim como um químico pode pegar certos elementos químicos – nenhum deles prejudicial – e criar um veneno mortal misturando-os, as emoções de sexo e ciúme, quando misturadas, podem se tornar letais.

O amor é a emoção que serve como uma válvula de segurança e traz equilíbrio, razão e esforço construtivo. O amor é sem dúvida a maior experiência da vida. Pode levar à comunhão com a inteligência infinita. Quando o amor orienta as emoções, pode ser um bom guia rumo ao esforço criativo.

O caminho para a genialidade consiste no desenvolvimento, controle e uso do sexo, do amor e do romance. De maneira resumida, o processo pode ser colocado assim: incentive a presença de emoções positivas como os pensamentos dominantes em sua mente e desestime todas as emoções destrutivas. A mente é uma criatura de hábito. Ela prospera com os pensamentos dominantes que a alimentam. Pela força de vontade, você pode desestimular a presença de qualquer emoção e incentivar a presença de qualquer outra. O controle da mente pelo poder da vontade não é difícil. O controle vem da persistência e do hábito. O segredo do controle reside na compreensão do processo de transmutação. Quando qualquer emoção negativa se apresenta em sua mente, ela pode ser transmutada em uma emoção positiva ou construtiva pelo simples procedimento de mudar seus pensamentos. Não há outro caminho para a genialidade, a não ser o esforço pessoal voluntário.

Quando a emoção do romance é adicionada às do amor e do sexo, as obstruções entre a mente finita e a inteligência infinita são removidas. Então nasce um gênio!

O SUCESSO

NÃO REQUER EXPLICAÇÕES.

O FRACASSO

NÃO PERMITE ÁLIBIS

CAPÍTULO 13

A MENTE SUBCONSCIENTE

O ELEMENTO DE CONEXÃO

O décimo primeiro passo rumo à riqueza



mente subconsciente consiste de um campo de consciência onde todo impulso de pensamento que chega à mente consciente por qualquer um dos cinco sentidos é classificado e registrado. O subconsciente recebe e arquiva impressões sensoriais ou pensamentos independentemente de sua natureza.

Você pode plantar em sua mente subconsciente qualquer plano, pensamento ou objetivo que queira traduzir em seu equivalente físico ou monetário. Os desejos que foram misturados com emoção e fé na sua capacidade são os mais fortes. Portanto, são os primeiros a que o subconsciente responde.

A mente subconsciente funciona dia e noite e, de alguma forma que não é totalmente compreendida, parece capaz de recorrer às forças da inteligência infinita para obter o poder de transmutar seus desejos no equivalente físico. E o faz da maneira mais direta e prática.

Você não pode controlar completamente sua mente subconsciente, mas pode entregar a ela qualquer plano, desejo ou objetivo que deseje transformar em algo concreto. Consulte novamente as instruções para usar a mente subconsciente no Capítulo 5, Autossugestão.

COMENTÁRIO

No capítulo sobre autossugestão, os quatro métodos principais para plantar e reforçar sugestões em seu subconsciente são: (1) formulação e redação de seus desejos, (2) repetição de afirmações positivas, (3) visualização criativa do seu objetivo e (4) ação como se o objetivo já fosse seu.

A partir de minha pesquisa, concluí que a mente subconsciente é o elo entre a mente finita do homem e a inteligência infinita. É a intermediária pela qual você pode recorrer às forças da inteligência infinita. Apenas a mente subconsciente contém o processo pelo qual os impulsos mentais (pensamentos) são modificados e transformados em equivalentes espirituais (energia). Só ela é o meio pelo qual a oração (desejo) pode ser transmitida à fonte capaz de responder à oração (inteligência infinita).

COMO ENERGIZAR SUA MENTE SUBCONSCIENTE PARA O ESFORÇO CRIATIVO

As possibilidades do que você pode fazer quando conecta esforço criativo com a mente subconsciente são estupendas. Elas me inspiram e fascinam.

Eu nunca abordo a discussão da mente subconsciente sem um sentimento de pequenez e inferioridade devido ao fato de todo o estoque de conhecimento do homem sobre esse assunto ser tão limitado.

Primeiro, você deve aceitar como realidade a existência da mente subconsciente e o que ela pode fazer por você. Isso lhe permitirá compreender as possibilidades do subconsciente como um meio para transmutar seus desejos no equivalente físico ou monetário, e então você entenderá o significado completo das instruções dadas no Capítulo 3, Desejo. Entenderá também a importância de deixar seus desejos claros e escrevê-los, bem como a necessidade da persistência no cumprimento das instruções.

Os treze princípios de base deste livro são os estímulos com os quais você adquire a capacidade de alcançar e influenciar sua mente subconsciente. Não desanime se não conseguir na primeira tentativa. Lembre-se de que a mente

subconsciente só pode ser dirigida pelo hábito. Você ainda não teve tempo de dominar a fé. Seja paciente. Seja persistente.

COMENTÁRIO

Há dois aspectos da teoria de Hill sobre a mente subconsciente. Um é o conceito do subconsciente como depósito de todas as informações e pensamentos que você já teve. O segundo é o conceito do subconsciente como porta de entrada da inteligência infinita. Neste capítulo, Hill se concentra principalmente no subconsciente como depósito.

Expandindo o comentário dos editores sobre a mente subconsciente que aparece no capítulo sobre autossugestão, a prova de que o subconsciente é um depósito de informação é confirmada no uso de hipnoterapia por psiquiatras. Pela hipnose, os psiquiatras são capazes de ajudar os pacientes a abrir a porta para o subconsciente a fim de recuperar informações sobre situações traumáticas que foram filtradas ou reprimidas pela mente consciente. Mais uma prova está no uso da hipnose por agentes da lei para recuperar informações, tais como números de placas e outros detalhes filtrados pela mente consciente de uma testemunha. Embora os resultados variem de pessoa para pessoa, não há dúvida de que o subconsciente tem acesso a informações que a mente consciente não alcança.

Este aspecto de “depósito” do subconsciente é o que explica algumas ideias que nos chegam por intermédio da imaginação criativa. Em alguns casos, pedaços de informações e ideias que a mente consciente esqueceu se conectam em um nível subconsciente para criar uma nova ideia, e essa ideia é recebida por nossa inteligência criativa, que a apresenta como um *flash* de inspiração.

Você não pode controlar completamente o processo, mas pode se condicionar para criar mais e melhores ideias. É fato que uma experiência traumática cujo resultado cria uma ideia enraizada pode influenciar a forma como uma pessoa pensa e age. Se isso é verdade, então, usando intencionalmente todos os seus esforços para plantar com firmeza uma ideia no seu subconsciente, você poderá criar o que equivale a uma “boa” experiência traumática, que influenciará de um jeito positivo a maneira como você pensa e age. É exatamente assim que se desenvolve o que Hill chama de consciência do dinheiro.

Se você fizer tudo o que estiver ao seu alcance para plantar com firmeza, força e fé e convicção completas a ideia de que será bem-sucedido e realizará seu desejo, o subconsciente aceitará e armazenará essa ideia. Se você plantar a ideia tão fortemente que a torne a ideia dominante em seu subconsciente, ela influenciará todas as outras ideias e informações lá armazenadas. Quando você der ao

subconsciente uma direção específica que não existia antes, ele começará a juntar pedaços de informações e, mediante sua inteligência criativa, você descobrirá que está inventando mais e melhores planos e ideias para atingir seu objetivo.

Mas, como diz Hill, você só consegue tudo isso com fé e hábito. Você deve escrever a afirmação de seu objetivo e repetir em voz alta todos os dias, com fé e convicção absolutas de que pode alcançá-lo. Você deve visualizar de forma nítida e criativa seu objetivo, e deve fazê-lo todos os dias. Você deve manter a atitude que diz que você pode atingir seu objetivo e que merece a ajuda daqueles que podem ajudá-lo a alcançar esse objetivo, e deve se comportar dessa forma todos os dias.

Se você se comprometer seriamente a fazer essas coisas, isso mudará a forma como você pensa e age, seu subconsciente vai fazer tudo que puder para transmutar seu desejo na realidade, e outras pessoas vão querer fazer o que puderem para ajudá-lo a ter sucesso.

Muitas declarações nos capítulos sobre fé e autossugestão são repetidas aqui para o benefício de sua mente subconsciente. Lembre-se, a mente subconsciente funciona quer você faça algum esforço para influenciá-la ou não. Isso significa que os pensamentos de medo, pobreza e todas as ideias negativas afetarão sua mente subconsciente, a menos que você domine esses impulsos e dê a ele alimento mais desejável com que possa se nutrir.

A mente subconsciente *não permanece ociosa*. Se você não planta desejos em sua mente subconsciente, ela se alimenta dos pensamentos que chegam a ela como resultado de sua negligência. Os pensamentos negativos e positivos chegam à mente subconsciente de forma contínua. Esses pensamentos provêm de quatro fontes: (1) conscientemente de outras pessoas, (2) do seu subconsciente, (3) subconscientemente de outras pessoas e (4) da inteligência infinita.

Todos os dias, todo tipo de impulso de pensamento atinge a mente subconsciente sem o seu conhecimento. Alguns desses impulsos são negativos, alguns são positivos. Você deveria estar tentando especificamente desligar o fluxo de impulsos negativos e trabalhando ativamente para influenciar a mente subconsciente com impulsos positivos de desejo.

Quando você fizer isso, terá a chave que abre a porta para a mente subconsciente. Além disso, vai controlar essa porta tão completamente que nenhum pensamento indesejável poderá influenciar sua mente subconsciente.

Tudo o que você cria começa na forma de um impulso de pensamento. Você não pode criar nada que primeiro não conceba como pensamento. Com a ajuda da imaginação, os pensamentos podem ser reunidos em planos. Quando sob seu controle, a imaginação pode ser usada para criar planos ou propósitos que levem ao sucesso na ocupação de sua escolha.

Todos os pensamentos que você quer transformar em sucesso e que plantou na mente subconsciente devem passar pela imaginação e ser misturados à fé (sua fé nas próprias habilidades). A “mistura” de fé com um plano ou propósito, destinada a ser submetida à mente subconsciente, *só pode ser feita* pela imaginação.

A partir dessas declarações, deve ficar claro que, se você quiser usar a mente subconsciente, isso vai exigir coordenação e aplicação de todos os treze princípios de sucesso que são a base deste livro.

FAÇA SUAS EMOÇÕES POSITIVAS TRABALHAREM PARA VOCÊ

A mente subconsciente é mais suscetível à influência do pensamento misturado com sentimento ou emoção do que a de pensamentos originados unicamente da parte racional da mente. De fato, há muitas evidências que sustentam a teoria de que apenas os pensamentos emocionalizados têm alguma influência real na mente subconsciente. É fato que emoções ou sentimentos governam a maioria das pessoas. Se é verdade que a mente subconsciente responde melhor e mais rápido a pensamentos bem misturados com emoção, é essencial se familiarizar com as emoções mais importantes.

Existem sete grandes emoções positivas e sete grandes emoções negativas. As negativas entram em seus pensamentos naturalmente e vão direto ao subconsciente sem nenhuma ajuda sua. As emoções positivas devem ser injetadas pelo princípio da autossugestão nos impulsos de pensamento que você deseja transmitir à mente subconsciente.

Essas emoções, ou impulsos de sentimento, podem ser comparadas a fermento em uma massa de pão. Eles são o elemento de ação que transforma impulsos de pensamento do estado passivo para o estado ativo. É por isso que os impulsos de pensamento que foram bem misturados com a emoção

provocam ação mais rápida que impulsos de pensamento originados pela “razão fria”.

COMENTÁRIO

W. Clement Stone, amigo, mentor e parceiro comercial de Napoleon Hill, organizou a publicação de muitos dos últimos textos de Hill. O que vem a seguir é adaptado do material que aparece em dois desses livros, *Keys to Success* e *Believe and Achieve*, de Napoleon Hill:

O entusiasmo é uma atitude mental positiva, uma força motriz interna de emoção intensa, uma força que induz à criação ou expressão.

Ser entusiástico é uma expressão externa que induz à ação. Quando você age com entusiasmo, acentua o poder da sugestão e da autossugestão.

O gerente de vendas, orador público, ministro, advogado, professor ou executivo que age com entusiasmo ao falar de maneira entusiasmada e sincera desenvolve entusiasmo genuíno. Se você agir de maneira entusiasmada, suas emoções acompanharão a ação.

Ao preencher sua mente consciente com entusiasmo, você também convence a mente subconsciente de que sua obsessão ardente e seu plano para obtê-la são coisas certas. Então, se o seu entusiasmo consciente perder força, seu subconsciente estará lá, cheio de imagens do seu sucesso, para ajudá-lo a alimentar o fogo do entusiasmo consciente mais uma vez.

Você está se preparando para influenciar e controlar a “plateia interna” de sua mente subconsciente a fim de entregar a ela seu desejo por dinheiro, que você deseja transmutar no equivalente físico e monetário. É essencial, portanto, que entenda o método de abordagem dessa “plateia interna”. Você deve falar o idioma dela. Ela entende melhor o idioma da emoção ou do sentimento.

A seguir estão listadas as sete principais emoções positivas e as sete principais emoções negativas. Eu as relaciono aqui para que você possa aproveitar os aspectos positivos e evitar os negativos ao dar instruções para o seu subconsciente.

As sete principais emoções positivas

- A emoção do desejo
- A emoção da fé
- A emoção do amor
- A emoção do sexo
- A emoção do entusiasmo
- A emoção do romance
- A emoção da esperança

Existem outras emoções positivas, mas estas são as sete mais poderosas e as mais utilizadas no esforço criativo. Domine essas sete emoções (elas só podem ser dominadas pelo uso), e as outras emoções positivas estarão ao seu dispor quando precisar delas. Lembre-se de que está estudando um livro destinado a ajudá-lo a desenvolver uma “consciência do dinheiro” preenchendo sua mente com emoções positivas.

As sete principais emoções negativas a serem evitadas

- A emoção do medo
- A emoção do ciúme
- A emoção do ódio
- A emoção da vingança
- A emoção da ganância
- A emoção da superstição
- A emoção da raiva

Emoções positivas e negativas não podem ocupar a mente ao mesmo tempo. Uma ou outra deve dominar. É sua responsabilidade garantir que as emoções positivas constituam a influência dominante em sua mente. É aí que a lei do hábito vai ajudá-lo. Crie o hábito de aplicar e usar as emoções positivas. Com o tempo, elas dominarão sua mente tão completamente que as negativas não poderão entrar nela.

Você só vai conseguir controlar a mente subconsciente seguindo essas instruções literalmente e de maneira contínua. A presença de um único negativo em sua mente consciente é suficiente para destruir todas as chances de ajuda construtiva de sua mente subconsciente.

COMENTÁRIO

A preocupação de Napoleon Hill com a suscetibilidade da mente subconsciente a pensamentos, emoções e comentários negativos é bem conhecida dos profissionais que trabalham com essas técnicas. Na hipnoterapia clínica há um axioma chamado de lei do efeito invertido, que afirma que, sempre que há um conflito entre imaginação e força de vontade, a imaginação ganha. Quando você tenta plantar uma ideia, se o subconsciente já abriga um negativo, tentar impor a nova ideia provoca o efeito contrário, porque o subconsciente fica obcecado pela defesa da ideia negativa estabelecida. Quanto mais você “tenta” fazer alguma coisa, mais o subconsciente resiste e mais difícil fica.

Até o uso da palavra *tentar* é desaconselhado, porque sugere ao subconsciente uma falha preconcebida. O conceito de “tentar” implica esforço contínuo. Você não quer tentar. Você quer ter sucesso. Se você pedir ao subconsciente que o ajude a “tentar”, ele pode fazer exatamente isso. Pode ajudar a tentar, mas isso impedirá que você tenha sucesso porque, se conseguisse, ele não poderia mais ajudá-lo a “tentar”, e foi isso que você pediu para ele fazer.

O aviso sobre o uso da palavra *tentar* é só um exemplo do cuidado que se deve ter ao formular afirmações e usar a autossugestão. Aqui estão algumas outras regras *úteis* com as quais os especialistas mais modernos concordam:

1. Afirmações devem ser declaradas sempre como positivas. Afirme o que você quer, não o que você não quer.
2. Afirmações funcionam melhor quando são curtas e muito claras sobre um único objetivo desejado. Dedique tempo para escrever, reescrever e lapidar sua afirmação, até que possa expressar seu desejo em uma breve declaração de palavras precisas e bem escolhidas.

3. Afirmações devem ser específicas sobre o objetivo desejado, mas não sobre como realizá-lo. Seu subconsciente sabe melhor do que você o que e como pode fazer.
4. Não faça demandas de tempo que não sejam razoáveis. Seu subconsciente *não pode fazer nada acontecer “de repente” ou “agora”*.
5. Apenas dizer as palavras terá pouco efeito. Quando você afirma seu desejo, tem que ter tanta fé e convicção que seu subconsciente se convence do quanto isso é importante para você. Ao afirmar seu desejo, visualize-o *tão grande quanto um outdoor* em sua mente. Faça-o grande, poderoso e memorável.
6. A repetição de sua afirmação emocionalizada é crucial. Neste momento, seu hábito de pensar é de um jeito. Ao repetir sua afirmação muitas vezes todos os dias, a nova maneira de pensar vai começar a ser sua resposta automática. Continue a reforçá-la até que se torne uma segunda natureza para você, e seu hábito terá se tornado pensar da nova maneira – a maneira como você quer pensar.

Formamos hábitos com base no grau de reforço que recebemos. Os hábitos não fazem julgamentos morais; podem ser bons ou ruins. Ambos se formam pela repetição. Se tentamos algo e temos resultados, repetimos a ação. Você pode substituir pensamentos negativos por positivos, pode substituir a inatividade pela ação e pode formar qualquer hábito que escolher. Seus pensamentos são a única coisa que você pode controlar completamente, caso se decida a fazê-lo. Você pode controlar seus pensamentos para controlar seus hábitos.

O SEGREDO DA PRECE EFICIENTE

A maioria das pessoas recorre à oração somente depois de tudo o mais ter falhado. Ou rezam em um ritual de palavras sem significado. Como a maioria das pessoas que reza só faz isso depois que tudo o mais falhou, elas rezam com a mente cheia de medo e dúvida. Como medo e dúvida são as emoções misturadas a suas orações, estas são as emoções que a mente subconsciente passa adiante e que a inteligência infinita recebe e a partir das quais age.

Se você reza por alguma coisa, mas reza com medo de não receber ou de que sua oração não promova a ação da inteligência infinita, a oração terá sido em vão.

A oração às vezes resulta na realização daquilo pelo que se reza. Se você já teve a experiência de receber algo pelo que rezou, recupere essa memória,

lembre-se de seu estado mental real enquanto rezava e saberá com certeza que a teoria aqui descrita é mais do que uma teoria.

O método pelo qual você pode se comunicar com inteligência infinita é muito semelhante ao modo como a vibração do som é transmitida por ondas de rádio. O som não pode ser transmitido pela atmosfera até ser transformado em uma vibração muito alta. A estação de rádio modifica a voz humana intensificando a vibração milhões de vezes. Somente dessa maneira a energia do som pode ser enviada para longe. Depois que essa transformação ocorre, a energia (que originalmente tinha a forma de vibrações de som) é transmitida como um sinal de rádio. Quando um aparelho de rádio recebe a transmissão em alta velocidade, reconverte a energia à velocidade de vibração mais lenta e, quando a energia volta à taxa original, faz vibrar o diafragma do alto-falante, que reproduz o som original da voz.

A mente subconsciente é o intermediário que traduz orações ou desejos em termos que a inteligência infinita possa receber. A resposta volta para você na forma de um plano definido ou ideia para obter o objeto de sua oração. Quando você entende esse princípio, sabe por que meras palavras lidas de um livro de oração não podem servir como agente de comunicação entre a mente do homem e a inteligência infinita.

NÃO ESPERE PROBLEMAS,

POIS ELES TENDEM

A NÃO DESAPONTAR

CAPÍTULO 14

O CÉREBRO

UMA ESTAÇÃO DE TRANSMISSÃO E RECEPÇÃO DE PENSAMENTO

O décimo segundo passo rumo à riqueza



Foi quando eu trabalhava com Alexander Graham Bell e Elmer R. Gates que propus pela primeira vez a ideia de que todo cérebro humano é uma estação de transmissão e recepção da vibração do pensamento.

De certa forma semelhante ao princípio por trás da operação de um receptor de rádio, todo cérebro humano é capaz de captar vibrações de pensamento liberadas por outros cérebros [palpites e lampejos da intuição].

Como explicado em capítulos anteriores, a imaginação criativa é o “aparelho receptor” do cérebro, que recebe pensamentos do subconsciente e, sob certas circunstâncias, recebe pensamentos projetados pelo cérebro de outras pessoas. Sua imaginação criativa é a interconexão entre a mente consciente e racional e as quatro fontes das quais você recebe estímulos de pensamento: (1) conscientemente de outras pessoas, (2) do seu subconsciente, (3) subconscientemente de outras pessoas e (4) da inteligência infinita.

Quando estimulada, ou amplificada para uma taxa de vibração elevada, a mente fica mais receptiva aos pensamentos que chegam a ela de fontes externas. Esse processo de intensificação ocorre por intermédio das emoções positivas ou das emoções negativas. Pelas emoções, as vibrações do pensamento podem ser aumentadas.

O cérebro estimulado pelas emoções funciona em um ritmo muito mais rápido do que quando as emoções estão calmas ou ausentes. O resultado é o aumento do pensamento a tal ponto que a imaginação criativa se torna altamente receptiva às ideias.

Por outro lado, quando o cérebro está funcionando em um ritmo rápido, também dá aos pensamentos o sentimento emocional que é essencial antes de que sejam captados e sirvam de base para a ação da mente subconsciente.

A mente subconsciente é a “estação transmissora” do cérebro, por onde as vibrações do pensamento são transmitidas. A autossugestão é o meio pelo qual você pode colocar em operação sua “estação transmissora”. A imaginação criativa é o “aparelho receptor” que capta as energias do pensamento.

COMENTÁRIO

A seguir você tem a combinação do conceito acima com os materiais relacionados nos capítulos anteriores para fornecer uma recapitulação passo a passo da visão de Napoleon Hill sobre o processo.

1. O cérebro é simultaneamente um transmissor e um receptor.
2. A emoção afeta tanto a capacidade de enviar quanto a de receber.
 - Sob o efeito de forte emoção, você pode enviar pensamentos de forma mais poderosa.
 - Sob o efeito de forte emoção, você está mais receptivo para receber pensamentos.
3. Quando você “envia” pensamentos, para onde os envia? Para o subconsciente pela autossugestão.
4. Quando você “recebe” pensamentos, de onde eles vêm? Do subconsciente, e você os recebe pela imaginação criativa.
5. Sua mente subconsciente tem dois aspectos:
 - Depósito de informações (como explicado no capítulo anterior).
 - Conexão com a inteligência infinita.
6. A inteligência infinita é o meio pelo qual você recebe pensamentos de outros cérebros. Inteligência infinita é o termo de Hill para descrever a lei básica da física: como tudo no universo é tempo, espaço, energia ou matéria, e como a matéria é apenas energia em uma forma diferente, então tudo realmente são partes diferentes da mesma coisa. Isso significa que sua mente subconsciente (energia) tem uma base comum com cada outra mente subconsciente (energia).

7. Os pensamentos de outros cérebros chegam a você da seguinte forma: quando você está sob o efeito de uma forte emoção e seu “receptor” está especialmente receptivo, às vezes o “puxão” é tão forte que atrai um pensamento da mente subconsciente de outro cérebro. Isso é possível porque a inteligência infinita interconecta seu subconsciente com o subconsciente do outro cérebro.
8. Os pensamentos de outros cérebros são o que chamamos de intuição, palpite, *déjà vu* e presciência.

Embora a explicação de Hill dependa da ação de uma força intangível que não pode ser isolada e dissecada em laboratório, nem a ciência médica nem a psicologia podem oferecer explicação melhor para os pensamentos que dependem de conhecimento ou de informações de que não dispomos.

AS MAIORES FORÇAS SÃO INTANGÍVEIS

No passado, dependemos muito de nossos sentidos físicos e limitamos nosso conhecimento às coisas físicas que podíamos ver, tocar, pesar e medir.

Acredito que entramos na mais maravilhosa de todas as eras – uma era que nos ensinará mais sobre as forças intangíveis do mundo à nossa volta. Talvez devamos aprender que existe um “outro eu” mais poderoso do que o eu físico que vemos quando olhamos no espelho.

Muita gente não leva a sério essas coisas intangíveis que não se podem perceber por nenhum dos cinco sentidos. No entanto, depreciar a ideia de forças que são intangíveis ou não podem ser explicadas é ignorar o fato de que todos nós, todos os dias, somos controlados por forças invisíveis e intangíveis.

A humanidade não tem o poder de controlar nem de lidar com a força intangível envolta nas ondas dos oceanos. Ainda não compreendemos completamente a força intangível da gravidade, que mantém esta pequena terra suspensa no espaço e nos impede de cair dela, muito menos temos o poder de controlar essa força. Somos inteiramente subordinados à força intangível que acompanha uma tempestade e estamos igualmente desamparados na presença da força intangível da eletricidade. Não entendemos a força intangível (e a inteligência) envolta no solo, a força que nos fornece cada alimento que comemos, todas as roupas que usamos e cada dólar que carregamos no bolso.

Por último, mas não menos importante, com toda a nossa cultura e educação, ainda compreendemos pouco ou nada do maior de todos os intangíveis: o pensamento. No entanto, começamos a aprender muito sobre o

intrincado funcionamento do cérebro físico, e os resultados são impressionantes. Sabemos que o quadro de distribuição do cérebro humano – o número de linhas que conectam as células cerebrais entre si – é escrito pelo número 1 seguido de quinze milhões de zeros.

C. Judson Herrick, da Universidade de Chicago, diz: “O número é tão estupendo que os valores astronômicos, que lidam com centenas de milhões de anos-luz, tornam-se insignificantes em comparação... Existem entre dez e quatorze bilhões de células nervosas no córtex cerebral humano, e sabemos que elas estão dispostas em padrões definidos. Estes arranjos não são aleatórios. São ordenados”.

É inconcebível para mim que essa rede de maquinário complexo exista com o único objetivo de exercer as funções relacionadas ao crescimento e manutenção do corpo físico. Não é provável que o mesmo sistema que dê a bilhões de células cerebrais o meio para se comunicarem umas com as outras também forneça meios de comunicação com outras forças intangíveis?

COMENTÁRIO

Desde a época em que Hill escreveu os comentários acima, aprendemos muito mais sobre o cérebro físico e como ele funciona. Entendemos muito da química do cérebro, podemos medir as energias que libera, sabemos quais áreas controlam as várias funções do corpo e quais áreas afetam a memória, as emoções, o raciocínio e muitas outras sutilezas relacionadas ao processo de pensamento. Com tecnologias de escaneamento, podemos observar as mudanças que ocorrem no cérebro enquanto ele funciona. Com cirurgia, medicação e outras técnicas, sabemos como evitar que o cérebro tenha certos tipos de pensamento e sabemos como encorajá-lo a produzir outros pensamentos quando queremos. Por exemplo, uma área específica pode ser estimulada, e você terá pensamentos prazerosos – mas ainda não podemos controlar quais serão esses pensamentos prazerosos e não temos ideia de quais sejam os pedaços de informação que entram em seus pensamentos prazerosos.

Com todo nosso conhecimento avançado sobre o cérebro físico, ainda não sabemos como fazê-lo ter um pensamento ou ideia específica. Especialmente um pensamento original ou uma ideia criativa. E a ciência médica não oferece uma teoria melhor que a de Hill sobre como podemos ter uma intuição ou um palpite a partir de informações que não temos e às quais nunca fomos expostos.

Em suma, as propriedades físicas do cérebro confirmam que é ali que o processo de pensamento ocorre, mas não oferecem resposta para a questão de como isso acontece ou como os pensamentos de um cérebro podem viajar para outro.

Em comentários anteriores, apontamos para as leis da física e sua relação com a teoria de Hill sobre a interconexão de todas as coisas. Embora esta não pretenda ser uma aula de ciência, você pode se tranquilizar por saber que o trabalho de cientistas de renome apoia essa ideia. A teoria quântica trata de partículas subatômicas tão minúsculas que estão quase ao nível da “matéria” básica da qual tudo é feito. Albert Einstein desenvolveu o que se denomina efeito EPR (Einstein, Podolski e Rosen), e o físico irlandês John Stewart Bell propôs o Teorema de Bell, ambos referentes ao conceito de que, quando duas partículas subatômicas ligadas são separadas uma da outra, quando ocorre uma mudança na partícula A, a mesma mudança ocorrerá instantaneamente na partícula B, mesmo que as duas estejam distantes uma da outra.

Outro conceito relacionado é chamado cérebro holográfico ou universo holográfico, que tem esse nome devido a uma qualidade incomum dos hologramas. Se você corta um holograma ao meio, não tem duas metades de uma imagem, tem duas imagens separadas, mas completas. Corte qualquer uma delas ao meio e terá mais duas imagens completas. Corte outros pedaços e novamente obterá imagens inteiras. Cada parte de um holograma possui toda a informação do original.

Na década de 1970, Karl Pribram, neurofisiologista da Universidade de Stanford, anunciou os resultados de estudos que sugerem que a memória não está em uma parte específica do cérebro, mas espalhada por ele como a imagem em uma placa holográfica. Ao mesmo tempo, o renomado físico David Bohm propôs que o funcionamento do universo é como uma imagem holográfica, que existe uma interconectividade total entre todas as coisas e que todas as coisas influenciam todas as outras coisas. Com efeito, cada parte do universo contém todo o universo.

Provavelmente, isso é ciência mais do que suficiente para a maioria dos leitores. O que importa é que Hill não estava sozinho na conclusão de que, por meio de uma força intangível, o subconsciente compartilha a interconectividade com tudo no universo. Anteriormente demos o exemplo das pregas e saliências em uma toalha de mesa, todas diferentes entre si, mas todas na mesma toalha de mesa. Aqui está outra maneira de imaginar a interconexão intangível de todas as coisas: suponha que você fizesse cinco buracos em uma parede e pedisse a alguém fora da sala para colocar os dedos nos buracos e mexê-los. Se você então levasse à sala alguém que só acredita nas coisas tangíveis que pode ver, essa pessoa veria cinco objetos separados movendo-se independentemente um do outro. Você poderia dizer à pessoa que do outro lado da parede os objetos estão conectados e são parte da mesma mão, mas, por não conseguir ver a conexão e não acreditar em nada que não entenda, a pessoa não ficaria convencida.

Nem a medicina, nem a psiquiatria, nem a tecnologia modernas podem mostrar de forma conclusiva o outro lado da parede. Mas o fato é que todos nós já tivemos um pressentimento sobre alguém e acertamos, uma premonição de que algo ia acontecer e aconteceu, ou a sensação de que algo não estava bem com alguém que não estava perto e descobrimos que era verdade. Como essa informação chega a nós?

Como mencionado anteriormente, o psicólogo Carl Jung chamou a conexão intangível de inconsciente coletivo (também chamado de subconsciente universal). Outros a chamam de teoria totalmente unificada, grande primeira causa, mente universal ou espírito, e alguns a veem como outra maneira de descrever Deus. Napoleon Hill a chama de inteligência infinita e oferece uma explicação de senso comum que permite que você trabalhe com o fenômeno, mesmo que não o entenda completamente. E isso, afinal, era o que Hill buscava: dar a você uma maneira de acessar forças intangíveis que o ajudarão a transformar seu desejo em realidade.

Depois que este livro foi escrito, pouco antes de o manuscrito ir para a editora, o *New York Times* publicou um editorial que mostra que pelo menos uma grande universidade e um investigador inteligente no campo dos fenômenos mentais estão realizando uma pesquisa organizada e chegaram a conclusões alinhadas a muitas das descritas neste e no próximo capítulo. O editorial analisou brevemente o trabalho realizado por J. B. Rhine e seus associados na Duke University.

O QUE É TELEPATIA?

Um mês atrás, citamos nesta página alguns dos impressionantes resultados alcançados pelo professor Rhine e seus associados na Duke University a partir de mais de cem mil testes para determinar a existência da “telepatia” e da “clarividência”. Esses resultados foram resumidos nos primeiros dois artigos na *Harper's Magazine*. No segundo, publicado agora, o autor E. H. Wright tenta resumir o que foi descoberto, ou parece razoável inferir, quanto à natureza exata desses modos de percepção “extrassensoriais”.

A existência real da telepatia e da clarividência parece agora a alguns cientistas extremamente provável em resultado das experiências de Rhine. Vários perceptivos foram convidados a identificar tantas cartas quanto pudessem de um baralho especial sem olhar para elas e sem outro contato sensorial. Foram descobertos cerca de vinte homens e mulheres capazes de identificar com regularidade e correção um grande número de cartas, e “não havia nem uma chance em muitos milhões de terem realizado essa proeza por sorte ou acidente”.

Mas como conseguiram? Esses poderes, presumindo que existam, não parecem ser sensoriais. Não há um órgão conhecido para eles. Os experimentos funcionaram tão bem a várias centenas de quilômetros de distância quanto na mesma sala. Esses fatos também descartam, na opinião de Wright, a tentativa de explicar a telepatia ou a clarividência com qualquer teoria física da radiação. Todas as formas conhecidas de energia radiante diminuem inversamente ao quadrado da distância percorrida.

Telepatia e clarividência não. Mas variam por meio da causa física, como os outros poderes mentais. Ao contrário da opinião generalizada, não melhoram quando o perceptivo está dormindo ou meio adormecido, mas, pelo contrário, quando está bem acordado e alerta. Rhine descobriu que um narcótico invariavelmente diminuirá a pontuação de um perceptivo, enquanto um estimulante sempre a elevará. O perceptivo mais confiável aparentemente não consegue uma boa pontuação, a menos que tente fazer o seu melhor.

Uma conclusão a que Wright chega com alguma confiança é que telepatia e clarividência são realmente um mesmo dom. Ou seja, a faculdade de “ver” uma carta virada para baixo sobre uma mesa parece ser exatamente a mesma que “lê” um pensamento que reside apenas em outra mente. Existem várias razões para acreditar nisso. Até agora, os dois dons foram encontrados em todas as pessoas que possuíam qualquer um deles. Se você tem as habilidades, ambas parecem ter a mesma força. Telas, paredes, distâncias também não têm nenhum efeito sobre elas. Wright expressa seu “palpite” de que outras experiências extrassensoriais, como sonhos proféticos, premonições de desastres etc. também possam ser parte da mesma faculdade. O leitor não é solicitado a aceitar nenhuma dessas conclusões, mas a evidência que Rhine acumulou é impressionante.

COMENTÁRIO

Em 1927, J. B. Rhine e sua esposa, Louisa E. Rhine, se juntaram a William McDougall, presidente do departamento de psicologia da Duke University, para criar um laboratório que aplicaria procedimentos científicos rigorosos ao estudo dos fenômenos psíquicos. Eles desenvolveram metodologias e procedimentos científicos para estudar, identificar e testar indivíduos que demonstravam habilidades incomuns. Foi Rhine que cunhou o termo *percepção extrassensorial* (ESP) e adotou a palavra *parapsicologia* para descrever seus estudos. É justo dizer que a pesquisa realizada no laboratório de Rhine é um dos trabalhos mais avançados sobre o assunto.

Em 1962, eles criaram a Fundação para Pesquisa sobre a Natureza do Homem, a fim de continuar seus estudos independentes da universidade e publicar obras relacionadas. Em 1995, o nome foi alterado para Instituto de Pesquisa Rhine.

COMO UNIR MENTES EM UM TRABALHO DE EQUIPE

Em vista das descobertas de Rhine sobre as condições em que a mente responde ao que ele define como modo de percepção extrassensorial, gostaria de adicionar minhas próprias observações. Meus associados e eu descobrimos o que acreditamos ser condições ideais sob as quais a mente pode ser estimulada para que este “sexto sentido” possa ser levado a funcionar de forma prática.

Para começar, devo explicar que existe uma estreita aliança de trabalho entre mim e dois membros da minha equipe. Por experimentação e prática,

descobrimos como estimular nossa mente para podermos, mediante um processo de fusão das três mentes em uma, encontrar a solução para uma grande variedade de problemas trazidos por meus clientes.

O procedimento é muito simples. Sentamos em uma mesa de reuniões, propomos claramente a natureza do problema que estamos tratando e então começamos a discuti-lo. Cada um contribui com os pensamentos que possam surgir (aplicando o princípio usado em conexão com os “conselheiros invisíveis” descritos no próximo capítulo). O estranho sobre esse método de estimulação mental é que ele coloca cada participante em comunicação com fontes desconhecidas de conhecimento definitivamente alheias à sua própria experiência.

Se você entende o princípio descrito no capítulo sobre o MasterMind, naturalmente reconhece a mesa-redonda como uma aplicação prática do MasterMind.

Este método de estimulação mental pela discussão de assuntos definidos entre três pessoas ilustra o uso mais simples e mais prático do MasterMind. Quando você recorre ao poder do seu grupo de MasterMind, descobre que, quanto mais trabalharem em conjunto, mais cada membro aprenderá a antecipar as ideias dos outros e a se conectar imediatamente com o intenso entusiasmo e inspiração deles. Você não pode controlar completamente esse processo, mas, quanto mais usá-lo, mais ele entrará em ação.

Ao adotar e seguir um plano similar, você usará a famosa fórmula de Carnegie descrita no Capítulo 1. Se isso não significa nada para você neste momento, marque esta página e volte a ela depois de terminar o último capítulo.

GRANDES REALIZAÇÕES
NORMALMENTE NASCEM
DE GRANDES SACRIFÍCIOS
E NUNCA RESULTAM
DE EGOÍSMO

CAPÍTULO 15

O SEXTO SENTIDO

A PORTA PARA O TEMPLO DA SABEDORIA

O décimo terceiro passo rumo à riqueza



O décimo terceiro princípio é conhecido como sexto sentido, com o qual a inteligência infinita pode e vai se comunicar voluntariamente, sem qualquer esforço ou exigência do indivíduo.

Este princípio é o ápice da filosofia do sucesso. Pode ser assimilado, compreendido e aplicado apenas com o prévio domínio dos outros doze princípios.

O sexto sentido é a porção da mente subconsciente que foi referida como imaginação criativa. Também foi referida como “aparelho receptor” pelo qual ideias, planos e pensamentos surgem como *flashes* na mente. Os *flashes* às vezes são chamados de intuições ou inspirações.

O sexto sentido desafia a descrição. Não pode ser descrito para uma pessoa que não dominou os outros princípios desta filosofia porque essa pessoa não tem conhecimento nem experiência com os quais o sexto sentido possa ser comparado.

Depois de ter dominado os princípios neste livro, você estará preparado para aceitar como verdade uma declaração que de outra forma poderia ser inacreditável. Pelo sexto sentido, você será avisado de perigos iminentes a tempo de evitá-los e notificado de oportunidades a tempo de agarrá-las.

À medida que você desenvolve o sexto sentido, é quase como se um anjo da guarda viesse até você para ajudar; um anjo da guarda que sempre abrirá para

você a porta do templo da sabedoria.

MILAGRES DO SEXTO SENTIDO

Não sou crente nem defensor de “milagres” pelo simples motivo de que tenho conhecimento suficiente da natureza para entender que ela nunca se desvia das leis estabelecidas. No entanto, acredito que algumas leis da natureza são tão incompreensíveis que produzem o que *parecem* ser milagres. O sexto sentido é a coisa mais próxima de um milagre que já experimentei.

De uma coisa eu sei: existe um poder, ou uma primeira causa, ou uma inteligência que permeia cada átomo da matéria e abraça toda unidade de energia perceptível ao homem. Sei que essa inteligência infinita é a coisa que converte as bolotas em carvalhos, faz a água fluir em declive em resposta à lei da gravidade, segue a noite com o dia e o inverno com o verão, cada um mantendo seu devido lugar e relacionamento com o outro. Por intermédio da filosofia explicada neste livro, essa inteligência pode ajudar a transformar seus desejos na forma concreta ou material. Eu sei porque testei isso – e vivenciei.

Passo a passo pelos capítulos anteriores, você foi trazido até aqui, o último princípio. Se dominou cada um dos princípios anteriores, agora está preparado para aceitar, sem ser cético, as afirmações extraordinárias feitas aqui. Se não dominou os outros princípios, deve fazê-lo antes de determinar definitivamente se as afirmações feitas neste capítulo são ou não ficção.

DEIXE GRANDES PESSOAS DAREM FORMA À SUA VIDA

Nunca me desviei inteiramente do hábito de adorar heróis. Enquanto estava no estágio do culto ao herói, me peguei tentando imitar aqueles que eu mais admirava. A experiência me ensinou que a melhor coisa depois de ser realmente grande é imitar os grandes, tentar agir como eles, ser como eles e sentir como eles tanto quanto puder. Descobri que a fé com a qual tentei imitar meus ídolos me deu grande capacidade de fazer isso com bastante sucesso.

Muito antes de ter escrito uma linha para publicação ou ter feito um discurso em público, adquiri o hábito de reformular meu caráter tentando

imitar os nove homens cujas vidas tinham sido as mais impressionantes para mim. Esses nove homens eram Emerson, Paine, Edison, Darwin, Lincoln, Burbank, Napoleão, Ford e Carnegie. Toda noite, durante muitos anos, fiz uma reunião do conselho imaginária com esse grupo a que chamei de “conselheiros invisíveis”.

Eu fazia assim: antes de ir dormir à noite, fechava os olhos e via na minha imaginação este grupo de homens sentado comigo ao redor da minha mesa do conselho. Não tinha apenas a oportunidade de me sentar entre aqueles que eu considerava grandes, mas realmente dominava o grupo, atuando como presidente.

Eu tinha um propósito muito definido ao usar minha imaginação dessa maneira. O objetivo era reconstruir meu caráter para que se tornasse uma composição do caráter de meus conselheiros imaginários. Percebendo que tinha que superar a desvantagem de nascer e crescer em um ambiente de ignorância e superstição, me incumbi deliberadamente da tarefa de renascimento voluntário pelo método que descrevi acima.

Construindo o caráter pela autossugestão

Eu sabia, é claro, que todos nos tornamos o que somos por causa de nossos pensamentos e desejos dominantes. Sabia que todo desejo profundamente arraigado faz a pessoa encontrar uma maneira de transformar esse desejo em realidade. Sabia que a autossugestão é um fator poderoso na construção do caráter. Na verdade, é o único princípio com o qual o caráter é construído.

Com esse conhecimento de como a mente funciona, eu estava bem munido de equipamento necessário para reconstruir meu caráter. Nessas reuniões de conselho imaginárias, solicitava aos membros de meu gabinete o conhecimento que desejava que cada um oferecesse. Eu até falava em voz alta com cada um deles da seguinte forma:

Emerson, desejo adquirir de você a maravilhosa compreensão da natureza que distinguiu sua vida. Peço que impressione minha mente subconsciente com as qualidades que você possuía e com as quais conseguiu compreender e se adaptar às leis da natureza.

Burbank, solicito que me transmita o conhecimento que usou para harmonizar de tal forma as leis da natureza que fez o cacto deixar cair seus espinhos e se tornar um alimento comestível. Forneça-me acesso ao conhecimento que lhe permitiu criar duas hastes de grama onde antes só uma crescia.

Napoleão, desejo adquirir de você a habilidade maravilhosa de inspirar os homens e incitá-los a um espírito de ação maior e mais determinada. Desejo também adquirir o espírito de fé duradoura que lhe permitiu transformar a derrota em vitória e superar obstáculos assombrosos.

Paine, desejo adquirir de você a liberdade de pensamento, a coragem e a clareza para expressar convicções que tanto o distinguiram.

Darwin, desejo adquirir sua maravilhosa paciência e capacidade de estudar causa e efeito, sem viés ou preconceito, tão exemplificado por você no campo da ciência natural.

Lincoln, desejo construir em meu caráter o agudo senso de justiça, o espírito incansável de paciência, o senso de humor, o entendimento humano e a tolerância que foram suas características distintivas.

Carnegie, desejo adquirir uma compreensão completa dos princípios do esforço organizado que você usou com tanta eficácia na construção de um grande empreendimento industrial.

Ford, desejo adquirir o espírito de persistência, determinação, equilíbrio e autoconfiança que lhe permitiu dominar a pobreza e organizar, unificar e simplificar o esforço humano para que eu possa ajudar outros a seguir seus passos.

Edison, desejo adquirir de você o maravilhoso espírito de fé com o qual você descobriu tantos segredos da natureza, o espírito de trabalho incansável com o qual muitas vezes você arrancou a vitória da derrota.

O assombroso poder da imaginação

Meu método de abordar os membros do meu gabinete imaginário variava de acordo com os traços de caráter que eu estava mais interessado em adquirir. Estudei os registros de suas vidas com minucioso cuidado. Depois de alguns

meses desse procedimento noturno, me espantei com o quanto meus conselheiros imaginários pareciam se tornar mais reais a cada vez.

Cada um desses nove homens desenvolveu características individuais que me surpreendiam. Por exemplo, Lincoln desenvolveu o hábito de estar sempre atrasado, depois andava por lá como em um desfile solene. Sempre exibia um semblante sério. Raramente o vi sorrir.

Isso não se aplicava aos outros. Burbank e Paine com frequência se entregavam a uma interação espirituosa, que às vezes parecia chocar os outros membros do gabinete. Em uma ocasião, Burbank estava atrasado. Quando chegou, estava entusiasmado e explicou que tinha se atrasado por causa de um experimento que estava fazendo e pelo qual esperava poder cultivar maçãs em qualquer tipo de árvore.

Paine o repreendeu lembrando que uma maçã havia começado todo o problema entre o homem e a mulher. Darwin riu e sugeriu que Paine tivesse cuidado com pequenas serpentes quando entrasse na floresta para colher maçãs, porque elas cresciam e se transformavam em grandes cobras. Emerson observou: “Sem serpentes, sem maçãs”, e Napoleão comentou: “Sem maçãs, sem estado!”.

As reuniões tornaram-se tão realistas que fiquei com medo de suas consequências e as suspendi por vários meses. As experiências eram tão estranhas, que tive medo de continuar e perder de vista o fato de serem apenas uma experiência da minha imaginação.

Ao escrever este livro, é a primeira vez que tenho coragem de falar nisso. Eu sabia, por minha própria atitude em relação a esses assuntos, que seria incompreendido se descrevesse minha experiência incomum.

Hoje tenho coragem de colocar tudo no papel porque agora me preocupo menos com o que “eles dizem” do que me preocupava no passado.

Os membros do meu gabinete podiam ser puramente ficcionais, e os encontros existiam apenas em minha imaginação, mas me levaram por caminhos gloriosos de aventura, reavivaram minha apreciação pela verdadeira grandiosidade, incentivaram minha criatividade e me inspiraram a ser honesto e ousado ao expressar meus pensamentos.

COMENTÁRIO

A experiência de Napoleon Hill com seus conselheiros imaginários não é tão incomum quanto parece na primeira leitura. Na verdade, acontece com os romancistas o tempo todo. À medida que um autor avança na escrita de um livro, chega um momento em que os personagens do romance ficam tão bem definidos em sua mente que eles mesmos começam a sugerir pontos de enredo e diálogos que o autor nunca planejou. Muitas vezes os pensamentos que surgem na cabeça do autor quando ele está “no personagem” são completamente originais e na “vida real” nunca teriam lhe ocorrido.

Psiquiatras, terapeutas e especialistas motivacionais também usam esse fenômeno quando trabalham com *role playing*. O procedimento usual é pedir a duas pessoas que façam uma cena como se estivessem uma no lugar da outra. Se isso for feito em uma situação em que os participantes não se sintam envergonhados ou acanhados, se deixem levar e realmente tentem se tornar a outra pessoa, os resultados podem ser impressionantes. Dependendo da fé com que você aborda a situação, pode ter não só a sensação geral do que a outra pessoa está passando, mas também *insights*, “sentir” de verdade o que ela sente e adquirir um entendimento real de suas reações ou motivações.

Por que isso funciona é tão misterioso quanto por que você tem intuições. Pode ser simplesmente porque, quando sua imaginação cria um personagem, não dá a ele inibições, e, quando você pensa “como” o personagem, sua mente fica menos restrita. Independentemente disso, o fato é que, usando a imaginação para se projetar em outros personagens, você pode se abrir para ideias a que normalmente não teria acesso. E pode usar esse fenômeno mental como uma das ferramentas que ajudarão a transformar seu desejo em sucesso.

RECORRENDO À FONTE DE INSPIRAÇÃO

Em algum lugar da estrutura celular do cérebro existe algo que recebe as vibrações do pensamento comumente chamadas de intuição. Até agora a ciência não descobriu onde esse sexto sentido está localizado, mas isso não é importante. O fato é que os seres humanos recebem conhecimentos precisos de fontes diferentes dos sentidos físicos. Geralmente esse conhecimento é recebido quando a mente está sob a influência de estimulação extraordinária. Qualquer emergência que desperte as emoções e faça o coração bater mais rápido pode levar o sexto sentido a agir. Qualquer um que quase tenha se acidentado

enquanto dirigia sabe que o sexto sentido muitas vezes vem em socorro e ajuda a evitar o acidente por uma fração de segundos.

Menciono isso como pano de fundo para a seguinte declaração: em muitas ocasiões em que enfrentei emergências, algumas delas tão graves que minha vida corria perigo, fui guiado milagrosamente para sair dessas dificuldades pela influência de meus “conselheiros invisíveis”.

Meu propósito original ao conduzir reuniões do conselho com seres imaginários era apenas usar a autossugestão para impressionar minha mente subconsciente com determinadas características que eu queria adquirir. Nos últimos anos, meu experimento assumiu um curso completamente diferente. Agora levo para meus conselheiros imaginários todos os problemas difíceis que encontro e que atormentam meus clientes. Durante as reuniões com esses “conselheiros invisíveis”, vejo minha mente mais receptiva às ideias, aos pensamentos e ao conhecimento que chegam a mim pelo sexto sentido. Os resultados são muitas vezes surpreendentes, embora eu não dependa inteiramente dessa forma de conselho.

O sexto sentido não é algo que se pode ligar e desligar à vontade. A capacidade de usar esse grande poder vem lentamente, pela aplicação dos outros princípios delineados neste livro.

Não importa quem você é ou qual tenha sido seu propósito ao ler este livro, você pode lucrar com isso, mesmo se não entender completamente como ou por que o princípio descrito neste capítulo funciona. Isso é especialmente verdadeiro se o seu principal objetivo é acumular dinheiro ou outras coisas materiais.

Este capítulo sobre o sexto sentido foi escrito porque o livro foi concebido para apresentar uma filosofia completa pela qual os indivíduos podem se orientar de forma ininterrupta para alcançar o que querem da vida. O ponto de partida de todas as conquistas é o desejo. O ponto final é o tipo de conhecimento que leva à compreensão – compreensão de si mesmo, compreensão dos outros, compreensão das leis da natureza e reconhecimento e compreensão da felicidade.

A compreensão completa só acontece pela familiaridade com o princípio do sexto sentido e seu uso.

Ao ler este capítulo, você pode ter sido elevado a um alto nível de estimulação mental. Esplêndido! Volte a ele daqui a um mês, leia de novo e observe que sua mente subirá a um nível ainda maior de estimulação. Repita essa experiência de tempos em tempos, sem se preocupar com o quanto aprende no momento. Com o tempo, você vai se descobrir de posse de um poder que permitirá que jogue fora o desânimo, domine o medo, vença a procrastinação e aproveite livremente sua imaginação. Então você sentirá o toque desse “algo” desconhecido que tem sido o espírito mobilizador de todos os grandes pensadores, líderes, artistas, músicos, escritores ou estadistas. Então você estará em posição de transmutar seus desejos em sua contraparte física ou financeira tão facilmente quanto é capaz de se submeter e desistir ao primeiro sinal de oposição.

O HOMEM QUE REALMENTE
SABE O QUE QUER DA VIDA
JÁ PERCORREU BOA PARTE
DO CAMINHO PARA
CONSEGUIR O QUE QUER

CAPÍTULO 16

OS SEIS FANTASMAS DO MEDO

QUANTOS ESTÃO NO SEU CAMINHO?



ntes que você possa colocar qualquer parte dessa filosofia em uso com sucesso, sua mente deve estar preparada para recebê-la. A preparação não é difícil. Começa com o estudo, a análise e a compreensão de três inimigos que você terá que afastar – a indecisão, a dúvida e o medo.

O sexto sentido nunca irá funcionar enquanto estes três negativos, ou qualquer um deles, permanecerem em sua mente. Os membros desse trio perverso estão intimamente relacionados; onde um é encontrado, os outros dois estão por perto.

A indecisão brota do medo. Lembre-se disso enquanto lê. A indecisão se cristaliza em dúvida; as duas se misturam e se tornam medo. O processo de “mistura” muitas vezes é lento. Esta é uma razão pela qual esses três inimigos são tão perigosos. Eles germinam e crescem sem que sua presença seja notada.

O restante deste capítulo descreve um estado mental que você deve atingir antes que a filosofia possa ser posta em prática. Este capítulo também analisa uma condição que reduziu um grande número de pessoas à pobreza e afirma uma verdade que deve ser entendida por todos os que acumulam riqueza, seja ela medida em termos de dinheiro ou em termos de um estado mental que pode ser de longe mais valioso que dinheiro.

O objetivo deste capítulo é dirigir o foco da atenção para a causa e a cura dos seis medos básicos. Antes de poder dominar um inimigo, você precisa conhecer seu nome, seus hábitos e onde atacá-lo. Enquanto lê, faça uma autoanálise cuidadosa e determine qual dos seis medos comuns se prenderam a você, se eles estiverem presentes. E tenha em mente que às vezes eles estão

escondidos no subconsciente, onde são difíceis de localizar e ainda mais difíceis de eliminar.

OS SEIS MEDOS BÁSICOS

Existem seis medos básicos. Em algum momento, todo mundo enfrenta alguma combinação desses medos. A maioria das pessoas tem sorte se não enfrenta todos os seis. Nomeados na ordem mais comum de surgimento, são eles:

1. Medo da pobreza
2. Medo da crítica
3. Medo da doença
4. Medo da perda do amor de alguém
5. Medo da velhice
6. Medo da morte

Todos os outros medos são de menor importância e de fato apenas variações desses seis.

Os medos nada mais são que estados mentais. Seu estado mental está sujeito ao seu controle e direcionamento.

Você não pode criar nada que não conceba primeiro na forma de um impulso de pensamento. A seguinte afirmação é ainda mais importante: os impulsos de pensamento começam a se traduzir em seu equivalente físico na mesma hora, independentemente de esses pensamentos serem voluntários ou involuntários. Mesmo os impulsos de pensamento captados por mero acaso (pensamentos projetados por outras mentes) podem determinar seu destino financeiro, comercial, profissional ou social, assim como os pensamentos que você cria intencionalmente.

Essa circunstância também explica por que algumas pessoas parecem ser sortudas, enquanto outras com igual ou maior capacidade, treinamento, experiência e capacidade intelectual parecem destinadas ao infortúnio. A explicação é que você tem a capacidade de controlar completamente sua

própria mente. Com esse controle, pode abrir a mente aos impulsos de pensamento que estão sendo liberados por outros cérebros ou pode fechar a porta e admitir apenas impulsos de pensamento de sua escolha.

A natureza dotou os seres humanos de controle absoluto sobre apenas uma coisa, e essa coisa é o pensamento. Isso, aliado ao fato adicional de que tudo que criamos começa na forma de um pensamento, nos leva para muito perto do princípio pelo qual o medo pode ser dominado.

Se é verdade que todo pensamento tem uma tendência de se traduzir em seu equivalente físico (e isso é verdade, sem dúvida nenhuma), também é verdade que os impulsos de medo e pobreza não podem ser traduzidos em coragem e ganho financeiro.

PRIMEIRO MEDO BÁSICO: MEDO DA POBREZA

Não pode haver acordo entre pobreza e riqueza. As duas estradas que levam à pobreza e à riqueza seguem em direções opostas. Se você quer riqueza, deve se recusar a aceitar qualquer circunstância que leve à pobreza. (A palavra *riqueza* é usada em seu sentido mais amplo, significando riqueza financeira, espiritual, mental e material.) O ponto de partida do caminho que leva à riqueza é o desejo. No Capítulo 3, você recebeu instruções completas para o uso adequado do desejo. Neste capítulo sobre o medo, você tem instruções completas para preparar a mente para fazer uso prático do desejo.

Aqui é o lugar para propor a si mesmo um desafio que vai determinar definitivamente quanto dessa filosofia você absorveu. É o ponto em que você pode dizer o que o futuro reserva para você. Se, depois de ler este capítulo, você estiver disposto a aceitar a pobreza, é melhor tomar a decisão de receber a pobreza. Esta é uma decisão que você não pode evitar.

Mas, se você exige riqueza, determine a forma e quanto será necessário para satisfazê-lo. Você conhece a estrada que leva à riqueza. Recebeu um mapa. Se o seguir, ele o manterá no caminho. Se deixar de segui-lo desde o início ou parar antes de chegar, ninguém será culpado a não ser você. A responsabilidade é sua. Nenhuma desculpa o salvará de assumir a responsabilidade se agora você fracassar em ou se recusar a exigir riqueza da vida. Você só precisa de uma coisa

– aliás, a única que pode controlar –, que é o seu estado mental. O estado mental é algo que depende de você. Não pode ser comprado, deve ser criado.

O medo mais destrutivo

O medo da pobreza é um estado mental, nada mais. Mas é suficiente para destruir suas chances de realização em qualquer iniciativa.

Esse medo paralisa sua capacidade de usar a razão, destrói a imaginação, mata a autoconfiança, mina o entusiasmo, desencoraja a iniciativa, leva à incerteza do objetivo, encoraja a procrastinação, elimina o entusiasmo e impossibilita o autocontrole. Acaba com o charme da sua personalidade, destrói a possibilidade de um pensamento preciso, desvia a concentração do esforço. Derrota a persistência, transforma a força de vontade em nada, destrói a ambição, turva a memória e convida o fracasso em todas as formas possíveis. Mata o amor e assassina as melhores emoções do coração, desencoraja a amizade e convida o desastre em uma centena de formas, leva à insônia, miséria e infelicidade – e tudo isso, apesar da verdade óbvia de que você vive em um mundo de superabundância de tudo o que seu coração poderia desejar, sem nada entre você e seus desejos, exceto a falta de um objetivo definido.

O medo da pobreza é sem dúvida o mais destrutivo dos seis medos básicos. Foi posto no topo da lista porque é o mais difícil de dominar. O medo da pobreza surgiu de nossa tendência hereditária de predação nossos semelhantes economicamente. Quase todos os animais inferiores a nós são motivados pelo instinto, mas sua capacidade de “pensar” é limitada e, portanto, eles predam uns aos outros fisicamente. Nós, com nosso senso superior de intuição, com a capacidade de pensar e de raciocinar, não comemos uns aos outros no sentido físico. Os seres humanos obtêm mais satisfação “devorando” os outros financeiramente. Os seres humanos são tão avaros que todas as leis concebíveis foram criadas para nos proteger uns dos outros.

Nada traz tanto sofrimento e submissão quanto a pobreza! Somente aqueles que conheceram a pobreza compreendem o completo significado disso.

Não é de admirar que tenhamos medo da pobreza. Em função de uma longa sequência de experiências herdadas, aprendemos que não podemos confiar em algumas pessoas quando se trata de dinheiro e bens terrenos.

Somos tão ávidos por riqueza que a conquistaremos de qualquer maneira possível – por métodos legais se possível, por outros métodos se necessário ou conveniente.

A autoanálise pode revelar fraquezas que você não gosta de reconhecer. Mas essa forma de exame é essencial se você for exigir da vida mais do que mediocridade e pobreza. Lembre-se, enquanto se analisa ponto a ponto, que você é o tribunal e o júri, o promotor e o advogado da defesa, e que você é o demandante e o réu. Você está sob julgamento. Encare os fatos diretamente. Faça a si mesmo perguntas definidas e solicite respostas diretas. Quando o exame acabar, você saberá mais sobre você. Se não sente que possa ser um juiz imparcial, convide alguém que o conheça bem para servir de juiz enquanto você se interroga. Você está em busca da verdade. Encontre-a custe o que custar, mesmo que ela possa lhe causar um constrangimento temporário.

A maioria das pessoas, se perguntassem a elas o que mais temem, responderia: “Não temo nada”. A resposta seria imprecisa, porque poucas pessoas percebem que estão presas, prejudicadas, chicoteadas espiritual e fisicamente por meio de algum tipo de medo. Tão sutil e profundamente arraigada é a emoção do medo que você pode passar pela vida e nunca reconhecer sua presença. Somente uma análise corajosa revelará a presença desse inimigo universal. Quando você iniciar essa análise, mergulhe fundo em seu caráter. Segue uma lista dos sintomas a serem procurados.

Sintomas do medo da pobreza

1. INDIFERENÇA: comumente expressada por falta de ambição, pela disposição para tolerar a pobreza e aceitação de qualquer remuneração que a vida possa oferecer sem protestar. Também preguiça mental e física, falta de iniciativa, de imaginação, de entusiasmo e de autocontrole.
2. INDECISÃO: o hábito de permitir que os outros pensem por você. Ficar em cima do muro.
3. DÚVIDA: geralmente expressa com álibis e desculpas criadas para encobrir, explicar ou desculpar suas falhas. Às vezes, expressa na forma de inveja daqueles que são bem-sucedidos ou por críticas a eles.

4. PREOCUPAÇÃO: geralmente expressa por meio da prática de encontrar defeitos nos outros e pela tendência para gastar além do que ganha, negligenciar a aparência pessoal, franzir o cenho e ficar carrancudo, nervosismo, falta de equilíbrio, constrangimento e muitas vezes uso de álcool ou drogas.
5. EXCESSO DE CAUTELA: o hábito de procurar o lado negativo de cada circunstância. Pensar e falar sobre o possível fracasso em vez de se concentrar em ter sucesso. Conhecer todos os caminhos para o desastre, mas nunca procurar os planos para evitar o fracasso. Esperar “o momento certo” para começar, até que a espera se torne um hábito permanente. Lembrar daqueles que fracassaram e esquecer os que foram bem-sucedidos. Ver o buraco na rosquinha, mas ignorar a rosquinha.
6. PROCRASTINAÇÃO: o hábito de deixar para amanhã o que deveria ter sido feito no ano passado. Dedicar mais tempo a inventar desculpas do que seria necessário para fazer o trabalho. Este sintoma está intimamente relacionado ao excesso de cautela, dúvida e preocupação. Recusa em aceitar a responsabilidade. Disposição para ceder em vez de enfrentar uma briga. Aceitar dificuldades em vez de aproveitá-las e usá-las como degraus para progredir. Negociar com vida em troca de centavos, em vez de exigir prosperidade, opulência, riqueza, contentamento e felicidade. Planejar o que fazer se fracassar em vez de queimar todas as pontes e impossibilitar o recuo. Fraqueza e muitas vezes total falta de autoconfiança, definição de objetivo, autocontrole, iniciativa, entusiasmo, ambição, parcimônia e capacidade de raciocínio estável. Esperar a pobreza em vez de exigir riqueza. Associar-se a quem aceita a pobreza em vez de buscar a companhia daqueles que exigem e recebem riqueza.

O dinheiro fala!

Alguns perguntarão: “Por que você escreveu um livro sobre dinheiro? Por que medir a riqueza em dólares?”. Alguns irão acreditar, e com razão, que existem outras formas de riqueza mais desejáveis que dinheiro.

Sim, há riquezas que não podem ser medidas em dólares, mas também há milhões de pessoas que dizem: “Me dê todo o dinheiro de que preciso, e vou encontrar tudo que eu quiser”.

A principal razão pela qual escrevi este livro sobre como obter dinheiro é que milhões de homens e mulheres são paralisados pelo medo da pobreza. O que esse tipo de medo faz com o indivíduo foi bem descrito por Westbrook Pegler:

COMENTÁRIO

James Westbrook Pegler foi um polêmico colunista dos jornais *Chicago Daily News* e *Washington Post*. Embora sua carreira tenha durado até a década de 1960, ele foi mais lido e citado durante os anos de 1930 e 40. Nesse período, passou de defensor público de Franklin Roosevelt e das políticas do New Deal ao extremo oposto do espectro político, defendendo pontos de vista conservadores. Pegler também foi autor de três livros baseados em suas colunas e em 1940 ganhou o Prêmio Pulitzer por sua denúncia de extorsão sindical.

Dinheiro são só conchas ou discos de metal ou pedaços de papel, e há tesouros do coração e da alma que o dinheiro não pode comprar, mas a maioria das pessoas, quando falida, é incapaz de manter isso em mente e sustentar o ânimo. Quando um homem está destituído na rua e não consegue trabalho, algo acontece com seu espírito que pode ser observado nos ombros caídos, na posição do chapéu, no caminhar e no olhar. Ele não consegue fugir de um sentimento de inferioridade em relação às pessoas que têm emprego regular, mesmo sabendo que definitivamente não se igualam a ele em caráter, inteligência ou capacidade.

Essas pessoas – inclusive seus amigos – experimentam, por outro lado, uma sensação de superioridade e o consideram, talvez subconscientemente, uma vítima. Ele pode conseguir algum dinheiro emprestado por um tempo, mas não o suficiente para manter a vida a que estava habituado, e não pode continuar pedindo empréstimos por muito tempo. Mas pedir emprestado só para sobreviver é uma experiência deprimente, e esse dinheiro carece do poder para reavivar seu ânimo que o dinheiro que é fruto do trabalho possui. Claro que nada disso se aplica aos vagabundos ou habituais encostados, mas apenas aos homens de ambições e autorrespeito normais.

As mulheres no mesmo aperto devem ser diferentes. De alguma forma não pensamos nas mulheres ao considerar os que estão sem nada. Elas são escassas nas filas do pão, raramente são vistas mendigando nas ruas e não são reconhecíveis na multidão pelos mesmos sinais simples que identificam homens falidos. Claro que não me refiro às maltrapilhas pelas ruas da cidade, a contrapartida dos vagabundos declarados. Falo de mulheres razoavelmente jovens, decentes e inteligentes. Deve haver muitas delas, mas seu desespero não é aparente.

Quando um homem está por baixo, ele tem tempo para cismar. Pode percorrer quilômetros para se candidatar a um trabalho e descobrir que a vaga já foi preenchida ou que é um daqueles empregos sem salário fixo, só com uma comissão sobre a venda de bugigangas inúteis que ninguém compraria, exceto por pena. Recusando esse serviço, ele volta à rua sem nenhum lugar para ir. Então ele anda e

anda. Nas vitrines das lojas, olha artigos de luxo que não são para ele, se sente inferior e dá lugar a pessoas que param para olhar com um interesse ativo. Vagueia pela estação ferroviária ou vai à biblioteca descansar as pernas e se aquecer um pouco, mas isso não é procurar emprego, então ele volta para a rua. Ele pode não saber disso, mas a falta de objetivo o delataria, mesmo que a linguagem corporal não o revelasse. Ele pode estar bem vestido com as roupas que sobraram dos dias em que tinha um emprego fixo, mas a roupa não pode disfarçar o desânimo.

Ele vê milhares de outras pessoas, contadores, balconistas, químicos ou empregados da ferrovia, todos ocupados com o trabalho, e os inveja do fundo de sua alma. Eles têm independência, autorrespeito e hombridade, e ele simplesmente não consegue se convencer de que também é um bom homem, embora discuta e chegue a um veredito favorável a toda hora. É só o dinheiro que faz a diferença. Com um pouco de dinheiro ele seria o mesmo de antes novamente.

SEGUNDO MEDO BÁSICO: MEDO DA CRÍTICA

Como adquirimos esse medo é algo que ninguém pode dizer com certeza, mas uma coisa é certa – nós o temos em uma forma altamente desenvolvida.

Sinto-me inclinado a atribuir o medo básico da crítica à parte da nossa natureza hereditária que nos leva não só a tirar bens e mercadorias de outras pessoas, mas também a justificar nossas ações criticando o caráter dos outros. É bem sabido que um ladrão vai criticar o homem de quem ele rouba; que os políticos disputam cargos não exibindo as próprias virtudes e qualificações, mas fazendo campanhas negativas contra seus oponentes.

Designers e fabricantes de roupas não tardaram em aproveitar esse medo básico da crítica. A moda muda a cada estação. Quem dita a moda? Certamente não o comprador. São os *designers* e os fabricantes. Por que eles mudam os estilos com tanta frequência? A resposta é óbvia. Mudam os estilos para poder vender mais roupas.

O medo da crítica rouba as pessoas de sua iniciativa, destrói seu poder de imaginação, limita sua individualidade, tira sua autossuficiência e as prejudica de muitas outras maneiras. Os pais muitas vezes causam aos filhos danos irreparáveis criticando-os. A mãe de um dos meus amigos costumava bater nele com uma vara quase diariamente, sempre completando o trabalho com a declaração: “Você vai acabar na cadeia antes dos vinte anos”. Ele foi mandado para um reformatório aos dezessete.

COMENTÁRIO

A psicoterapia moderna tem muita consciência da circunstância que Hill descreve no parágrafo anterior. Nos capítulos sobre autossugestão e hipnose, foi feita referência a traumas infantis que resultam em fobias, comportamentos compulsivos, fixações ou complexos. No entanto, existem casos em que a implantação de uma sugestão é muito mais sutil. Os hipnoterapeutas descobriram que frases comuns, como “nunca mais diga não para mim”, “tenho medo de que ela nunca supere isso” ou “você é igual ao seu pai”, podem prejudicar as habilidades de uma pessoa mais tarde na vida se forem ditas com frequência suficiente ou num momento em que uma criança está particularmente vulnerável.

A crítica é a única forma de serviço de que todos têm em excesso. Todo mundo tem um estoque dela, entregue gratuitamente, seja solicitada ou não. Seus parentes mais próximos são frequentemente os mais ofensivos. Deveria ser considerado crime (na realidade, é um crime da pior natureza) um dos pais construir complexos de inferioridade na mente de uma criança com críticas desnecessárias. Os empregadores que entendem a natureza humana tiram o melhor que existe nas pessoas não com críticas, mas com sugestão construtiva. Os pais podem alcançar os mesmos resultados com seus filhos. A crítica cria medo no coração humano, ou ressentimento, mas não constrói amor ou carinho.

Sintomas do medo da crítica

Esse medo é quase tão universal quanto o medo da pobreza, e seus efeitos são igualmente fatais para a realização pessoal, principalmente porque esse medo destrói a iniciativa e desencoraja o uso da imaginação. Os principais sintomas do medo são:

1. ACANHAMENTO: geralmente expresso com nervosismo, timidez na conversa e ao conhecer estranhos, movimentos estranhos e o desviar dos olhos.
2. FALTA DE ATITUDE: expressa por falta de controle de voz, nervosismo na presença de outros, má postura, memória ruim.
3. FRAQUEZAS DA PERSONALIDADE: falta de firmeza de decisão, de charme pessoal e de capacidade de expressar opiniões decididamente. O hábito de se esquivar de assuntos em vez de enfrentá-los diretamente. Concordar com os outros sem um exame cuidadoso de suas opiniões.

4. COMPLEXO DE INFERIORIDADE: o hábito de expressar aprovação pessoal como forma de encobrir o sentimento de inferioridade. Usar “palavras grandiosas” para impressionar os outros (muitas vezes sem saber o significado real das palavras). Imitar outros no jeito de vestir, de falar e nas maneiras. Gabar-se de realizações imaginárias e “agir com superioridade” para encobrir o fato de se sentir inferior.
5. EXTRAVAGÂNCIA: O hábito de tentar “igualar o padrão do vizinho” e gastar mais do que ganha.
6. FALTA DE INICIATIVA: incapacidade de abraçar oportunidades de progresso, medo de expressar opiniões, falta de confiança nas próprias ideias, dar respostas evasivas a perguntas feitas por superiores, hesitação na atitude e no discurso, enganar com palavras e atos.
7. FALTA DE AMBIÇÃO: preguiça mental e física, falta de autoafirmação, lentidão para tomar decisões, ser muito facilmente influenciado, hábito de aceitar a derrota sem protestar ou abandonar um empreendimento diante de oposição. Também o hábito de criticar os outros pelas costas e elogiá-los em sua presença, suspeitar de outras pessoas sem motivo, falta de tato no comportamento e na fala e relutância em aceitar a culpa pelos erros.

TERCEIRO MEDO BÁSICO: MEDO DA DOENÇA

Esse medo pode ser atribuído à hereditariedade física e social. Está intimamente associado às causas do medo da velhice e ao medo da morte. Tememos pela saúde devido às imagens terríveis que foram plantadas em nossa mente sobre o que pode acontecer se a morte nos vencer. Também temos esse medo por causa do custo financeiro que pode acarretar.

Um médico respeitável estima que 75% de todas as pessoas que vão ao médico sofrem de hipocondria (doença imaginária). Foi demonstrado que o medo da doença, mesmo quando não há a menor causa de medo, muitas vezes produz os sintomas físicos da doença temida. Forte e poderosa é a mente humana! Ela constrói ou destrói.

Em uma série de experimentos, minha equipe comprovou o quanto as pessoas são suscetíveis ao poder da sugestão. Pedimos a três conhecidos que

encontrassem separadamente a “vítima”. Eles foram instruídos a fazer a pergunta: “O que você tem? Parece terrivelmente doente”. O primeiro interrogador provocou um sorriso e uma indiferença: “Ah, nada, estou bem”. O segundo interrogador obteve a segunda resposta: “Não sei ao certo, mas me sinto mal”. O terceiro ouviu a vítima admitir que estava realmente doente.

COMENTÁRIO

A experiência de Hill é uma que não convém levar longe demais. Não é tão diferente do princípio por trás de certas seitas religiosas cujos membros se vingam de seus inimigos “amaldiçoando” ou jogando um feitiço na vítima. O feitiço só funciona porque a vítima acredita que os feitiços podem ser lançados e que é possível ela ser amaldiçoada. Quando a vítima amaldiçoada é informada de que alguém lançou um feitiço sobre ela, acredita que isso é possível, e sua mente faz o resto.

A mesma teoria funcionou quando o sujeito do experimento de Hill foi informado três vezes de que parecia doente. Ele acreditou que fosse possível, ouvir a mesma coisa três vezes foi convincente, e sua mente trabalhou naquilo.

Há evidências esmagadoras de que a doença às vezes começa na forma de um impulso de pensamento negativo. Esses pensamentos podem ser plantados em sua mente por sugestão ou criados por você mesmo.

Os médicos mandam pacientes cuidar da saúde em novos climas porque consideram necessária uma mudança de “atitude mental”.

A semente do medo da doença está em toda mente humana. A preocupação, o medo, o desânimo ou o desapontamento podem fazer com que esta semente germine e cresça.

Sintomas do medo da doença

Os sintomas desse medo quase universal são:

1. AUTOSSUGESTÃO: o hábito do uso negativo da autossugestão ao procurar e esperar encontrar sintomas de todos os tipos de doenças. “Desfrutar” de sua doença imaginária e falar dela como se fosse real. O hábito de experimentar “modas” e “ismos” recomendados por outros por seu valor

terapêutico. Conversar sobre cirurgias, acidentes e outras formas de doença. Experimentar dietas, exercícios físicos e sistemas de perda de peso sem orientação profissional. Tentar remédios caseiros, medicamentos patenteados e remédios “mágicos”.

2. HIPOCONDRIA (termo médico para doença imaginária): o hábito de falar excessivamente sobre doença e, ao concentrar a mente na doença, começar a esperar que ela sobrevenha. Nada que vem em frascos pode curar esta condição. A hipocondria é causada pelo pensamento negativo e nada além de pensamento positivo pode curá-la. Às vezes a hipocondria causa tanto dano quanto a doença real poderia causar.
3. EXERCÍCIO: o medo da doença geralmente interfere na prática de exercício físico adequado e resulta em excesso de peso.
4. SUSCETIBILIDADE: o medo da doença reduz sua resistência natural, o que o torna suscetível a uma doença real. O medo da doença é muitas vezes relacionado ao medo da pobreza, especialmente no caso do hipocondríaco que constantemente se preocupa com ter que pagar a conta dos médicos, a conta do hospital etc. Este tipo de pessoa passa muito tempo preparando-se para a doença, falando sobre a morte, economizando dinheiro para o jazigo no cemitério, despesas de enterro etc.
5. AUTOINDULGÊNCIA: o hábito de buscar simpatia. O hábito de fingir doenças para encobrir a preguiça ou servir de álibi para a falta de ambição. (As pessoas frequentemente recorrem a esse truque para evitar o trabalho.)
6. INTEMPERANÇA: o hábito de usar álcool ou drogas para aliviar a dor em vez de eliminar a causa.
7. O HÁBITO DE LER SOBRE DOENÇAS e se preocupar com a possibilidade de ser atingido por ela.

QUARTO MEDO BÁSICO: MEDO DA PERDA DO AMOR

O ciúme e outras formas semelhantes de neurose crescem a partir do medo da perda do amor de alguém. Esse medo é o mais doloroso de todos os seis medos

básicos. Provavelmente causa mais estragos no corpo e na mente do que qualquer outro medo básico.

COMENTÁRIO

Como introdução a cada um dos seis medos básicos, Napoleon Hill geralmente postula como o medo se originou nos seres humanos. Na edição original deste livro, ele sugere que o medo da perda de amor poderia ter começado com o hábito do homem pré-histórico de roubar a companheira de seu vizinho e tomar liberdades com ela sempre que pudesse. Embora divertida, essa teoria não leva em consideração que as mulheres temem a perda de um amor tão profundamente quanto os homens. E tanto os homens como as mulheres temem perder o amor não só de seus companheiros, mas também de membros da família e outros de quem são próximos.

Como a emoção do amor surgiu pode continuar sendo um mistério, mas não há mistério sobre como nos sentimos quando a perdemos.

Sintomas do medo da perda de amor

Os sintomas distintivos deste medo são:

1. CIÚME: o hábito de desconfiar de amigos e entes queridos. O hábito de acusar a esposa ou o marido de infidelidade sem motivos. Desconfiança geral de todos e fé absoluta em ninguém.
2. CRITICISMO: o hábito de achar defeitos nos amigos, parentes, parceiros de negócios e entes queridos à menor provocação ou sem qualquer causa.
3. JOGO: o hábito de jogar, roubar, enganar e se arriscar de outras maneiras para dar dinheiro a entes queridos na crença de que o amor pode ser comprado. O hábito de gastar além de seus meios ou contrair dívidas para oferecer presentes para entes queridos a fim de causar uma boa impressão. Além disso, insônia, nervosismo, falta de persistência, fraqueza de vontade, falta de autocontrole, falta de autoconfiança, mau humor.

QUINTO MEDO BÁSICO: MEDO DA VELHICE

Em geral, esse medo cresce de duas fontes. Primeiro, o pensamento de que a velhice pode trazer pobreza. Em segundo lugar, a preocupação que muitos têm em relação ao que pode esperá-los no além.

A causa mais comum do medo da velhice está associada à possibilidade de pobreza. “Asilo” não é uma palavra bonita. Provoca arrepios em cada pessoa que enfrenta a possibilidade de ter que passar os anos de declínio vivendo de alguma forma de caridade.

A possibilidade de doença, que é mais comum à medida que as pessoas envelhecem, também é uma causa que contribui para o medo comum da velhice, bem como a preocupação com a diminuição da sexualidade. Outra causa do medo da velhice é a possibilidade de perda de liberdade e independência, já que a velhice pode trazer a perda da autonomia física e econômica.

Sintomas do medo da velhice

Os sintomas mais comuns deste medo são:

1. FALTA DE ENTUSIASMO: tendência para desacelerar e desenvolver um complexo de inferioridade, acreditando erroneamente que você está “declinando” por causa da idade. O hábito de matar a iniciativa, a imaginação e a autossuficiência ao acreditar erroneamente que você é muito velho para ter essas qualidades.
2. ACANHAMENTO NA FALA: o hábito de falar se desculpando por “ser velho” simplesmente porque chegou aos quarenta ou cinquenta anos em vez de reverter a regra e expressar gratidão por ter atingido a idade da sabedoria e da compreensão.
3. ROUPAS E ATITUDES IMPRÓPRIAS: tentar parecer muito mais jovem do que é, exagerar na tentativa de acompanhar o estilo e os maneirismos da juventude.

SEXTO MEDO BÁSICO: MEDO DA MORTE

Para alguns, esse é o mais cruel de todos os medos básicos. A razão é óbvia. As terríveis dores do medo associadas ao pensamento da morte podem ser imputadas ao fanatismo religioso na maioria dos casos. Os chamados “pagãos” têm menos medo da morte do que os mais “civilizados”. Por centenas de milhões de anos, repetimos as perguntas que ainda não foram respondidas: de onde venho e para onde estou indo?

Nas eras mais obscuras do passado, os mais ardilosos e astutos não demoravam a oferecer a resposta para essas perguntas por um preço.

“Entre na minha tenda, abrace minha fé, aceite meus dogmas e lhe darei um ingresso que vai garantir sua entrada no céu quando você morrer”, diz o líder religioso. “Continue fora da minha tenda”, diz o mesmo líder, “e o diabo o levará para queimar pela eternidade.”

O pensamento do castigo eterno destrói o interesse pela vida e torna a felicidade impossível.

Embora o líder religioso talvez não seja capaz de realmente fornecer o salvo-conduto para o céu ou mandá-lo para o inferno, a possibilidade deste último parece terrível. A ideia se apodera da imaginação de maneira tão realista que paralisa a razão e instala o medo da morte.

O medo da morte não é tão comum agora como era no tempo em que não havia grandes faculdades e universidades. As pessoas da ciência direcionaram o holofote da verdade para o mundo, e essa verdade vem libertando rapidamente homens e mulheres do medo terrível da morte. Os jovens que frequentam as faculdades e as universidades não são facilmente impressionados por fogo e enxofre. Graças ao conhecimento, os medos da era das trevas que dominavam a mente foram dissipados.

O mundo inteiro é composto por apenas quatro coisas: tempo, espaço, energia e matéria. Na física elementar, aprendemos que nem a matéria nem a energia (as únicas duas realidades conhecidas pelo homem) podem ser criadas ou destruídas. Tanto a matéria quanto a energia podem ser transformadas, mas nenhuma delas pode ser destruída.

A vida é energia. Se nenhuma energia ou matéria pode ser destruída, é claro que a vida não pode ser destruída. A vida, como outras formas de energia, pode passar por vários processos de transição ou mudança, mas não pode ser destruída. A morte é mera transição.

E, se a morte não é mera mudança ou transição, então nada vem depois dela, exceto um longo, eterno e pacífico sono, e no sono não há nada a temer. Se você é capaz de aceitar a lógica disso, também pode destruir para sempre seu medo da morte.

Sintomas do medo da morte

Os sintomas gerais desse medo são:

1. O HÁBITO DE PENSAR SOBRE MORRER em vez de aproveitar a vida ao máximo. Isso geralmente é devido à falta de propósito ou à falta de uma ocupação adequada. Esse medo é mais prevalente entre os idosos, mas às vezes os mais jovens são vítimas dele. O maior de todos os remédios para o medo da morte é um desejo ardente de realização, apoiado por um serviço útil aos outros. Uma pessoa ocupada raramente tem tempo para pensar em morrer. Uma pessoa ocupada também acha a vida emocionante demais para se preocupar com a morte.
2. ÀS VEZES O MEDO DA MORTE ESTÁ INTIMAMENTE ASSOCIADO AO MEDO DA POBREZA, quando a morte deixaria entes queridos na pobreza.
3. EM OUTROS CASOS O MEDO DA MORTE É CAUSADO POR DOENÇA e pela degradação da resistência física do corpo.
4. AS CAUSAS MAIS COMUNS DO MEDO DA MORTE são doença, pobreza, falta de ocupação apropriada, decepção no amor, insanidade e fanatismo religioso.

O DESASTRE DA PREOCUPAÇÃO E DO PENSAMENTO DESTRUTIVO

A preocupação é um estado mental baseado no medo. Funciona lentamente, mas de maneira persistente. É insidioso e sutil. Passo a passo, penetra até paralisar a faculdade do raciocínio e destruir autoconfiança e iniciativa. A preocupação é uma forma de medo contínuo causada pela indecisão. Portanto, é um estado mental que pode ser controlado.

Uma mente instável é impotente. A indecisão deixa a mente instável. A maioria dos indivíduos não tem força de vontade para chegar às decisões

prontamente e sustentá-las depois de tomadas.

Não nos preocupamos com as condições depois que tomamos a decisão de seguir uma linha de ação definida. Uma vez entrevistei um homem condenado à morte que seria eletrocutado duas horas depois. O condenado era o mais calmo dos oito homens que estavam no corredor da morte. Sua calma me levou a perguntar como era saber que entraria na eternidade em pouco tempo. Com um sorriso confiante no rosto, ele disse: “É bom. Pense nisso, irmão, meus problemas acabarão em breve. Não tive nada além de problemas durante toda a vida. Foi uma dificuldade conseguir comida e roupas. Em breve não precisarei dessas coisas. Me sinto bem desde que soube com certeza que vou morrer. Decidi aceitar meu destino com boa disposição”.

Enquanto falava, ele devorou um jantar suficiente para três homens, comendo cada bocado da comida e aparentemente saboreando-a como se nenhum desastre o aguardasse. A decisão deu a esse homem a resignação com seu destino. A decisão também pode impedir a aceitação de circunstâncias indesejadas.

Com a indecisão, os seis medos básicos são traduzidos em um estado de preocupação. Alivie o medo da morte tomando a decisão de aceitar a morte como um evento inevitável. Elimine o medo da velhice tomando a decisão de aceitá-la não como uma desvantagem, mas como uma grande bênção que traz consigo sabedoria, autocontrole e compreensão. Domine o medo da perda do amor tomando a decisão de seguir em frente sem amor, se necessário. Derrote o medo da crítica tomando a decisão de não se preocupar com o que outras pessoas pensam, fazem ou dizem. Supere o medo da doença tomando a decisão de esquecer os sintomas. E elimine o medo da pobreza tomando a decisão de viver com qualquer riqueza que possa acumular sem se preocupar.

Elimine o hábito da preocupação em todas as suas formas, tomando a decisão geral de que nada que a vida tem a oferecer vale o preço da preocupação. Com esta decisão, haverá equilíbrio, paz mental e calma de pensamento, o que trará felicidade.

Se sua mente está cheia de medo, você não só destrói as próprias chances de ação inteligente, como transmite essas vibrações destrutivas à mente de todos que entrarem em contato com você, e também destrói as chances deles.

Até um cachorro ou cavalo sabe quando o dono não tem coragem. Ele absorve as vibrações de medo que o dono projeta e se comporta de acordo.

As vibrações do medo passam de uma mente para outra com a mesma rapidez e certeza que o som da voz humana passa da estação de transmissão para um receptor de rádio.

É praticamente certo que a pessoa que fala constantemente de pensamentos negativos ou destrutivos vai sentir os resultados dessas palavras na forma de retorno destrutivo. Mas até os pensamentos negativos sem palavras voltam para você. A liberação de impulsos de pensamento destrutivo por si só também gera retorno de várias formas. Primeiro, e talvez o mais importante a lembrar, a pessoa que libera pensamentos de natureza destrutiva deve sofrer as consequências danosas pela degradação da imaginação criativa. Em segundo lugar, a presença de qualquer emoção destrutiva na mente desenvolve uma personalidade negativa, que repele as pessoas e muitas vezes as converte em antagonistas. A terceira fonte de dano é que os pensamentos negativos não afetam só os outros, mas também se embutem na mente subconsciente da pessoa que os libera e se tornam parte do caráter dessa pessoa.

Seu negócio na vida é alcançar o sucesso. Para ser bem-sucedido, você deve encontrar a paz mental, adquirir as necessidades materiais da vida e, acima de tudo, alcançar a felicidade. Todas essas indicações de sucesso começam na forma de impulsos de pensamento.

Você controla a própria mente; tem o poder de alimentá-la, sejam quais forem os impulsos de pensamento que escolher. Com isso, vem a responsabilidade de usar sua mente de forma construtiva. Você é o mestre de seu destino na terra, da mesma forma que tem o poder de controlar os próprios pensamentos. Você pode influenciar, direcionar e, por fim, controlar seu ambiente, tornando sua vida o que quer que ela seja. Ou pode descuidar de fazer da sua vida o que quer e ficar à deriva nos mares da “circunstância”, onde será jogado como um pedaço de madeira pelas ondas do oceano.

A oficina do diabo

Além dos seis medos básicos, há outro mal de que as pessoas sofrem. Trata-se de um terreno fértil onde as sementes do fracasso crescem abundantemente. É tão sutil que sua presença muitas vezes não é detectada. É mais profundamente enraizado e mais frequentemente fatal do que todos os seis medos. Por falta de um nome melhor, vamos chamar esse mal de *suscetibilidade a influências negativas*.

Aqueles que acumulam grande riqueza sempre se protegem contra influências negativas. Os pobres nunca fazem isso. Aqueles que alcançam sucesso em qualquer vocação devem preparar a mente para resistir a essas influências. Se você está lendo este livro para aprender a enriquecer, deve examinar-se com muito cuidado para determinar se é suscetível a influências negativas. Se negligenciar esta autoanálise, estará abrindo mão do direito de alcançar o objeto de seus desejos.

Faça sua análise. Ao ler as perguntas a seguir, seja duro consigo. Cumpra a tarefa com o mesmo cuidado que teria se estivesse procurando um inimigo que sabe estar à espreita para emboscá-lo. Você deve lidar com as próprias falhas como faria com um inimigo real e sério.

Você pode proteger-se facilmente contra inimigos reais porque há leis, polícia e tribunais para lidar com eles. Mas este “sétimo mal básico” é mais difícil de dominar porque ataca quando você não está ciente de sua presença, quando está dormindo e quando está acordado. Além disso, sua arma é intangível, pois consiste apenas de um estado mental. As influências negativas também são perigosas porque chegam de muitas formas diferentes. Às vezes, entram na mente com as palavras bem-intencionadas de amigos e parentes. Em outras ocasiões, vêm de dentro, de sua própria atitude mental. É sempre tão mortal quanto veneno, mesmo que não mate tão rapidamente.

Como se proteger contra influências negativas

Para se proteger contra influências negativas, seja as que você mesmo cria, seja as que resultam de pessoas negativas ao seu redor, reconheça que sua força de vontade é sua defesa. Você deve colocá-la em uso constante até construir uma muralha de imunidade contra influências negativas em sua mente.

Reconheça que você e todos os outros seres humanos são por natureza preguiçosos, indiferentes e suscetíveis a todas as sugestões que reforçam suas fraquezas.

Reconheça que você é por natureza suscetível a todos os seis medos básicos e deve criar hábitos para contra-atacar todos esses medos.

Reconheça que influências negativas muitas vezes agem em você por intermédio de sua mente subconsciente e, portanto, são difíceis de detectar. Mantenha a mente fechada para todas as pessoas que o deprimem ou desencorajam de alguma maneira.

Esvazie seu armário de remédios e pare de dar tanta atenção a resfriados, dores, incômodos e doenças imaginárias.

Procure deliberadamente a companhia de pessoas que o influenciem a pensar e agir por si mesmo.

Não espere problemas, pois eles tendem a não decepcionar.

Sem dúvida a fraqueza mais comum de todos os seres humanos é o hábito de deixar a mente aberta às influências negativas de outras pessoas. Esta fraqueza é ainda mais prejudicial porque a maioria das pessoas nem sabe disso.

A seguinte lista de perguntas foi projetada para ajudá-lo a se ver como você realmente é. Você deve ler a lista agora, depois reservar um dia quando em que dedicar o tempo adequado para repassar a lista e responder a cada pergunta minuciosamente. Quando fizer isso, aconselho que leia as perguntas e dê suas respostas em voz alta para poder ouvir a própria voz. Assim fica mais fácil ser sincero consigo.

PERGUNTAS DE AUTOANÁLISE

Você se queixa muitas vezes de “sentir-se mal” e, em caso afirmativo, qual é a causa?

Você procura defeitos nas outras pessoas a menor provocação?

Você comete erros frequentes no trabalho e, em caso afirmativo, por quê?

Você é sarcástico e ofensivo em suas conversas?

Você evita deliberadamente a companhia de alguém e, em caso afirmativo, por quê?

Você sofre frequentemente de indigestão? Em caso afirmativo, qual é a causa?

A vida parece inútil e o futuro sem esperança para você?

Você gosta da sua ocupação? Se não, por quê?

Você costuma sentir autopiedade e, em caso afirmativo, por quê?

Você tem inveja daqueles que o superam?

A que você dedica mais tempo: pensar no sucesso ou no fracasso?

Você está ganhando ou perdendo autoconfiança à medida que envelhece?

Você aprende algo de valor com todos os erros?

Você permite que algum parente ou conhecido o deixe preocupado? Se sim, por quê?

Você às vezes fica animado com a vida e outras vezes afunda no desânimo?

Quem tem a influência mais inspiradora sobre você, e por quê?

Você tolera influências negativas ou desencorajadoras que poderia evitar?

Você descuida da aparência pessoal? Em caso afirmativo, quando e por quê?

Você aprendeu a ignorar seus problemas se ocupando o suficiente para não ser incomodado por eles?

Você se chamaria de “fraco e sem fibra” se permitisse que outras pessoas pensassem por você?

Quantos distúrbios evitáveis o irritam e por que você os tolera?

Você recorre ao álcool, drogas, cigarros ou outras compulsões para “acalmar os nervos”? Em caso afirmativo, por que não tenta usar a força de vontade?

Alguém o “importuna” e, em caso afirmativo, por que motivo?

Você tem um objetivo principal definido e, em caso afirmativo, que plano tem para alcançá-lo?

Você sofre de algum dos seis medos básicos? Em caso afirmativo, quais?

Você desenvolveu um método para se proteger contra a influência negativa dos outros?

Você usa a autossugestão para tornar sua mente positiva?

O que você valoriza mais: seus bens materiais ou o privilégio de controlar os próprios pensamentos?

Você é facilmente influenciado por outros contra seu próprio julgamento?

O dia de hoje adicionou algo de valor ao seu estoque de conhecimento ou estado mental?

Você enfrenta diretamente as circunstâncias que o deixam infeliz ou foge da responsabilidade?

Você analisa todos os erros e fracassos e tenta lucrar com eles ou assume a atitude de que isso não é seu dever?

Você pode nomear três das suas fraquezas mais prejudiciais? O que está fazendo para corrigi-las?

Você encoraja outras pessoas a trazerem suas preocupações a você por simpatia?

Você escolhe em suas experiências diárias lições ou influências que ajudam no seu progresso pessoal?

Via de regra sua presença tem uma influência negativa sobre outras pessoas?

Que hábitos de outras pessoas o irritam mais?

Você forma as próprias opiniões ou se deixa influenciar por outras pessoas?

Você aprendeu a criar um estado mental com o qual pode se proteger contra todas as influências desencorajadoras?

Sua ocupação lhe inspira fé e esperança?

Você está consciente de possuir forças espirituais com poder suficiente para permitir que mantenha a mente livre de todas as formas de medo?

Sua religião ajuda a manter a mente positiva?

Você sente que é seu dever compartilhar das preocupações de outras pessoas?
Em caso afirmativo, por quê?

Se você acredita que “semelhante atrai semelhante”, o que aprendeu ao estudar os amigos que atrai?

Que conexão, se houver, você vê entre as pessoas com quem se associa mais intimamente e qualquer infelicidade que possa experimentar?

Seria possível uma pessoa que você considera um amigo ser, na realidade, seu pior inimigo por causa da influência negativa em sua mente?

Por quais regras você julga quem é útil e quem é prejudicial para você?

Os seus associados mais próximos são mentalmente superiores ou inferiores a você?

Quanto tempo de cada 24 horas você dedica a:

- sua ocupação
- dormir
- se divertir e relaxar
- adquirir conhecimentos úteis
- tempo desperdiçado

Quem entre os seus conhecidos:

- mais o incentiva
- mais o adverte
- mais o desencoraja

Qual é a sua maior preocupação? Por que você a tolera?

Quando outros oferecem conselhos gratuitos e não solicitados, você aceita sem questionar ou analisa seu motivo?

O que você deseja acima de tudo? Pretende conseguir? Está disposto a subordinar todos os outros desejos a este? Quanto tempo dedica diariamente a realizá-lo?

Você muda de ideia com frequência? Em caso afirmativo, por quê?

Você costuma terminar tudo o que começa?

Você se impressiona facilmente com os títulos comerciais ou profissionais de outras pessoas, graduações ou riqueza?

Você é facilmente influenciado pelo que outras pessoas pensam ou dizem sobre você?

Você atende pessoas por causa de seu *status* social ou financeiro?

Quem você acredita ser a maior pessoa viva? Em que aspecto essa pessoa é superior a você?

Quanto tempo você dedicou a estudar e a responder a essas perguntas? (Pelo menos um dia é necessário para análise e resposta da lista toda.)

Se você respondeu a todas essas perguntas com sinceridade, sabe mais sobre si do que a maioria das pessoas. Estude cuidadosamente as perguntas, volte a elas uma vez por semana durante vários meses e se surpreenda com a quantidade de conhecimento adicional de grande valor que terá adquirido pelo método simples de responder às perguntas com sinceridade. Se não tem certeza das respostas para algumas das perguntas, peça ajuda àqueles que o conhecem bem, especialmente àqueles que não têm motivos para lisonjeá-lo e que sejam sinceros. A experiência será surpreendente.

A ÚNICA COISA SOBRE A QUAL VOCÊ TEM TOTAL CONTROLE

Você tem controle total sobre apenas uma coisa – seus pensamentos. Esse é o mais significativo e inspirador de todos os fatos conhecidos pelos humanos. Ele reflete nossa natureza divina. A capacidade de controlar os pensamentos é o único meio pelo qual você pode controlar o próprio destino. Se você não consegue controlar a própria mente, pode ter certeza de que não vai controlar mais nada. A mente é sua propriedade espiritual. Proteja-a e use-a com o

cuidado ao qual a realeza divina tem direito. Você recebeu sua força de vontade para esse propósito.

Infelizmente, não há proteção legal contra aqueles que, por intenção ou ignorância, envenenam a mente de outras pessoas com sugestão negativa.

Gente com a mente negativa tentou convencer Thomas Edison de que ele não poderia construir uma máquina que gravasse e reproduzisse a voz humana, “porque”, disseram, “ninguém havia produzido uma máquina dessas”. Edison não acreditou neles. Ele sabia que a mente poderia produzir qualquer coisa que ela pudesse conceber e acreditar. Esse conhecimento foi o que elevou o grande Edison acima do rebanho comum.

Homens com a mente negativa disseram a F. W. Woolworth que ele faliria tentando administrar uma loja de produtos vendidos a cinco e dez centavos. Ele não acreditou neles. Sabia que poderia fazer qualquer coisa, dentro do razoável, se amparasse seus planos com fé. Exercitando seu direito de evitar as sugestões negativas, ele acumulou uma fortuna de mais de cem milhões de dólares.

Os incrédulos zombaram com desdém quando Henry Ford testou nas ruas de Detroit seu primeiro automóvel rusticamente construído. Alguns disseram que a coisa nunca se tornaria prática. Outros disseram que ninguém daria dinheiro por aquela engenhoca. Ford disse: “Vou cobrir a terra com automóveis confiáveis”, e assim o fez. Para o bem daqueles que buscam vasta riqueza, convém lembrar que praticamente a única diferença entre Henry Ford e a maioria dos trabalhadores é a seguinte: Ford tinha uma mente e a controlava. Os outros têm mentes que não tentam controlar.

O controle da mente é resultado de autodisciplina e hábito. Ou você controla sua mente ou ela controla você. Não existe meio-termo. O método mais prático para controlar a mente é o hábito de mantê-la ocupada com um objetivo definido apoiado por um plano definido. Estude o histórico daqueles que alcançaram sucesso notável e você verá que eles têm controle sobre a própria mente e exercitam esse controle, direcionando a mente para a realização de objetivos definidos. Sem esse controle, o sucesso não é possível.

55 FAMOSOS ÁLIBIS COM O FAMOSO “SE”

As pessoas que não alcançam o sucesso têm uma característica em comum. Conhecem todos os motivos do fracasso e têm o que acreditam ser álibis impenetráveis para explicar falta de sucesso.

Alguns desses álibis são inteligentes e alguns são justificáveis pelos fatos. Mas os álibis não podem ser usados como dinheiro. O mundo só quer saber uma coisa: você conquistou o sucesso?

Um analista de personalidade compilou uma lista dos álibis mais utilizados. Ao ler a lista, examine-se cuidadosamente e determine quantos desses álibis você usa. Lembre-se, a filosofia apresentada neste livro torna cada um desses álibis obsoleto.

Se eu não tivesse esposa e família...

Se eu tivesse “impulso” suficiente...

Se eu tivesse dinheiro...

Se eu tivesse uma boa educação...

Se eu pudesse conseguir um emprego...

Se eu tivesse boa saúde...

Se ao menos eu tivesse tempo...

Se os tempos fossem melhores...

Se as outras pessoas me entendessem...

Se as condições ao meu redor fossem diferentes...

Se eu pudesse viver minha vida novamente...

Se eu não temesse o que “eles” vão falar...

Se tivesse tido uma chance...

Se eu tivesse uma chance agora...

Se outras pessoas não “me perseguissem”...

Se não acontecer nada para me impedir...

Se eu fosse mais jovem...

Se eu pudesse fazer o que quero...

Se eu tivesse nascido rico...

Se eu pudesse conhecer “as pessoas certas”...

Se eu tivesse o talento que algumas pessoas têm...

Se eu ousasse me impor...

Se eu tivesse abraçado as oportunidades passadas...

Se as pessoas não me deixassem nervoso...

Se eu não tivesse que cuidar da casa e dos filhos...

Se eu pudesse poupar algum dinheiro...

Se o chefe me reconhecesse...

Se eu tivesse alguém para me ajudar...

Se minha família me entendesse...

Se eu vivesse em uma cidade grande...

Se eu pudesse ao menos começar...

Se eu fosse livre...

Se eu tivesse a personalidade de algumas pessoas...

Se eu não fosse tão gordo...

Se meus reais talentos fossem reconhecidos...

Se eu tivesse uma “oportunidade”...

Se eu pudesse sair da dívida...

Se eu não tivesse fracassado...

Se eu soubesse como...

Se todos não estivessem contra mim...

Se eu não tivesse tantas preocupações...

Se eu pudesse me casar com a pessoa certa...

Se as pessoas não fossem tão idiotas...

Se minha família não fosse tão extravagante...

Se eu tivesse confiança em mim mesmo...

Se a sorte não estivesse contra mim...

Se eu não tivesse nascido com a estrela errada...

Se não fosse verdade que “o que tem que ser será”...

Se eu não tivesse que trabalhar tão duro...

Se eu não tivesse perdido meu dinheiro...

Se eu morasse em um bairro diferente...

Se eu não tivesse um “passado”...

Se eu tivesse um negócio próprio...

Se outras pessoas ao menos me ouvissem...

Se – e este é o maior de todos – eu tivesse a coragem de me ver como realmente sou, descobriria o que estava errado em mim e corrigiria. E sei que algo deve estar errado na maneira como fiz as coisas ou já teria o sucesso que desejo. Reconheço que algo deve estar errado comigo, caso contrário teria passado mais tempo analisando meus pontos fracos e menos tempo construindo álibis para encobri-los.

Construir álibis para explicar o fracasso é um passatempo nacional. O hábito é tão antigo quanto a raça humana e é fatal para o sucesso. Por que as pessoas se apegam a álibis de estimação? A resposta é óbvia. Elas defendem seus álibis porque os criam. Seu álibi é filho da sua imaginação. É da natureza humana defender as próprias ideias.

Construir álibis é um hábito profundamente enraizado. Hábitos são difíceis de quebrar, especialmente quando fornecem justificativa para algo que fazemos. Platão pensava nessa verdade quando disse: “A primeira e a melhor vitória é conquistar a si mesmo. Ser conquistado pelo eu é, de todas as coisas, a mais vergonhosa e vil”.

Outro filósofo teve o mesmo pensamento em mente quando disse: “Foi uma grande surpresa para mim quando descobri que a maior parte da feiura que via nos outros era apenas um reflexo da minha própria natureza”.

Elbert Hubbard, filósofo, autor, editor da revista *The Fra* e fundador da comunidade de artistas Roy Crofters, disse: “Sempre foi um mistério para mim por que as pessoas passam tanto tempo deliberadamente se enganando, criando álibis para encobrir suas fraquezas. Se usado de forma diferente, esse mesmo

tempo seria suficiente para superar a fraqueza, então não seriam necessários álibis”.

Ao me despedir, um lembrete: “A vida é um tabuleiro de xadrez, e o jogador na sua frente é o tempo. Se você hesitar antes de fazer o movimento ou se não fizer o movimento prontamente, suas peças serão varridas do tabuleiro pelo tempo. Você está jogando contra um parceiro que não tolera indecisão!”.

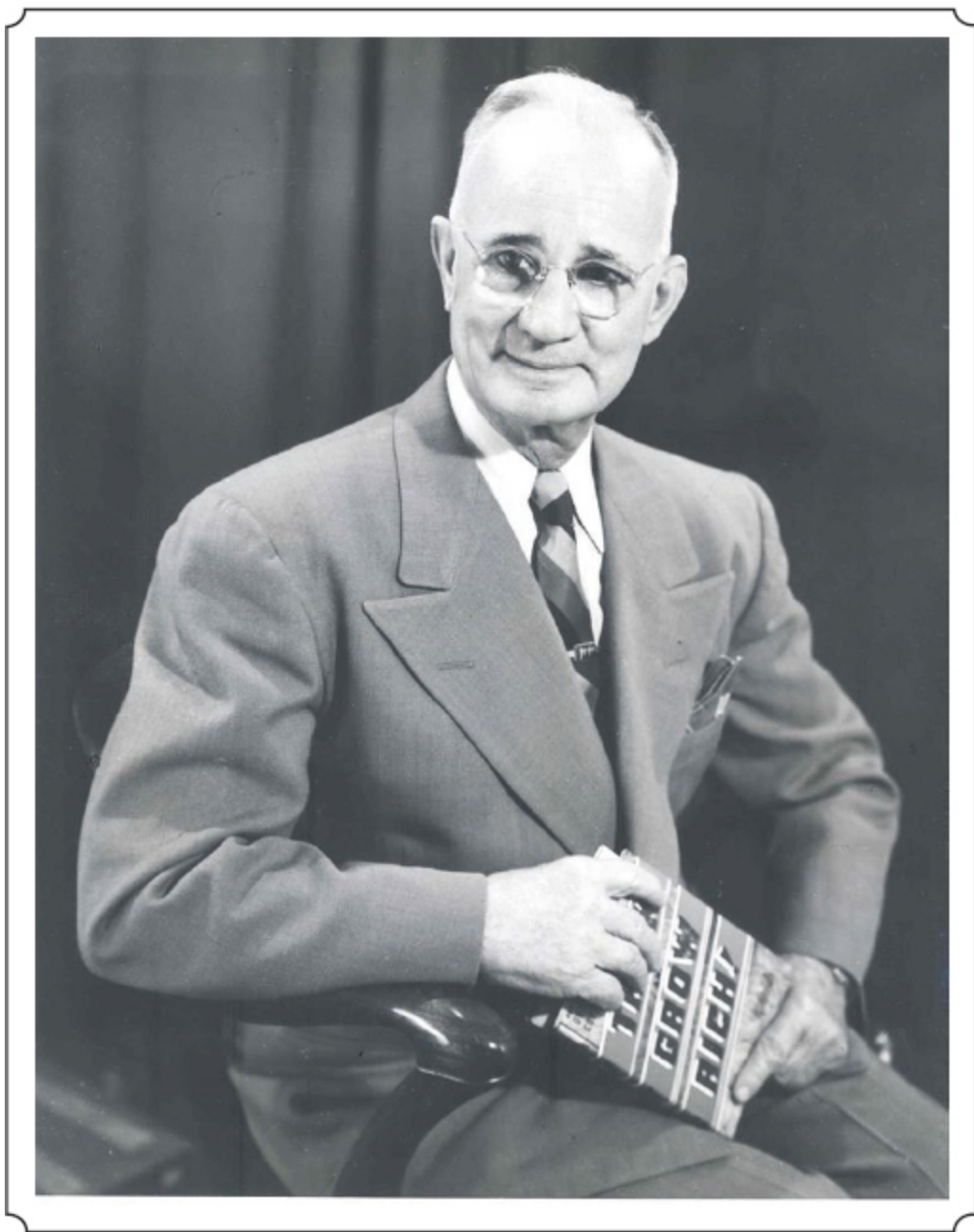
Anteriormente, você podia ter uma desculpa lógica para não ter forçado a vida a entregar o que você pediu. Esse álibi agora é obsoleto porque você está na posse da chave mestra que abre a porta para as riquezas da vida.

A chave mestra é intangível, mas poderosa. É o privilégio de criar em sua mente um desejo ardente de uma forma definida de riqueza. Não há penalidade pelo uso desta chave, mas há um preço que você deve pagar se não a usar. O preço é o fracasso. Há uma recompensa de proporções estupendas se você puser a chave em uso. É a satisfação que virá quando você conquistar o eu e forçar a vida a pagar o que for pedido.

A recompensa é digna do seu esforço. Você vai dar o primeiro passo e se convencer?

“Se temos alguma relação”, disse o imortal Emerson, “nos encontraremos”. Ao encerrar, posso tomar emprestado seu pensamento e dizer: “Se temos alguma relação, nós, por meio destas páginas, nos encontramos”.

LEMBRE-SE DE QUE
A SUA REAL RIQUEZA
PODE SER MEDIDA
NÃO PELO QUE VOCÊ TEM,
MAS PELO QUE VOCÊ É





THE NAPOLEON HILL FOUNDATION

What the mind can conceive and believe, the mind can achieve

A instituição MasterMind tem sua marca registrada na língua portuguesa e é a única autorizada e credenciada pela The Napoleon Hill Foundation (EUA) a usar seu selo oficial, sua metodologia em cursos, palestras, seminários e treinamentos que são altamente recomendáveis.

Mais informações: www.mastermind.com.br



MasterMind®

Treinamentos de alta performance





PUBLICAÇÃO OFICIAL

QUEM CONVENCE ENRIQUECE

Napoleon Hill

AUTOR COM MAIS DE 120 MILHÕES DE CÓPIAS VENDIDAS NO MUNDO

SAIBA COMO UTILIZAR O PODER DA PERSUAÇÃO
NA BUSCA DA FELICIDADE E DA RIQUEZA

Napoleon Hill

**QUEM
CONVENCE
ENRIQUECE**

SAIBA COMO UTILIZAR O PODER DA PERSUAÇÃO
NA BUSCA DA FELICIDADE E DA RIQUEZA

Título original: *Succeed and Grow Rich Through Persuasion*
Copyright © 1970, 1991 by *The Napoleon Hill Foundation*
1ª edição em português: 2017
Direitos reservados desta edição: CDG Edições e Publicações

Autor:

Napoleon Hill

Tradução:

Gabriel Zide Neto

Preparação de texto:

Lúcia Brito

Revisão:

Renato Deitos

Coordenação editorial:

Pâmela Siqueira

Criação e diagramação:

Dharana Rivas

DADOS INTERNACIONAIS DE CATALOGAÇÃO NA PUBLICAÇÃO (CIP)

H647e Hill, Napoleon

Quem convence enriquece / Napoleon Hill. – Porto Alegre : CDG, 2017.
352 p.

ISBN: 978-85-68014-48-6

1. Motivação. 2. Autorrealização. 3. Sucesso pessoal 4. Autoajuda
5. Psicologia aplicada. I. Título.

CDD - 131.3

O conteúdo desta obra é de total responsabilidade do autor
e não reflete necessariamente a opinião da editora.

Produção editorial e distribuição:



contato@citadeleditora.com.br
www.citadeleditora.com.br

AS REGRAS DE OURO DA ARTE DE VENDER

Se você souber se vender...

Se souber vender para os outros a sua personalidade e o que você oferece...

Se souber fazer a adversidade trabalhar a seu favor, não contra você, vislumbrar e agarrar as oportunidades cada vez que elas aparecerem (e do jeito que aparecerem)...

Se seguir as lições de Napoleon Hill, mais do que testadas através dos tempos, der cada passo de acordo com as instruções e se inspirar com as histórias reais das pessoas que seguiram esse caminho e colheram as recompensas...

Então você saberá que...

QUEM CONVENCE ENRIQUECE

*O guia mais valioso já escrito por Napoleon Hill
para se obter riqueza e felicidade*

Edição revisada e atualizada para os novos tempos

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO DE W. CLEMENT STONE

1. ATITUDE MENTAL POSITIVA
2. O PODER DO DIVINO NO SER HUMANO
3. FÉ ONIPRESENTE
4. A PERSONALIDADE PERSUASIVA
5. DIVIDENDOS POSITIVOS DA PRESTAÇÃO DE SERVIÇO
6. PRÉ-REQUISITOS PARA O PODER
7. O MANUAL DO SUPERVENDEDOR
8. DOMINANDO O PODER DA MENTE
9. O PODER DO MASTERMIND
10. PROCURE UM SÍMBOLO

PODER E MOTIVAÇÃO: FRASES ÚTEIS

INTRODUÇÃO

SOMOS TODOS VENDEDORES. Aqueles que ganham a vida ligando para clientes e consumidores para vender um produto ou serviço são vendedores mais óbvios, mas todo mundo está sempre vendendo alguma coisa – uma ideia, um sonho ou um ponto de vista.

Quem diz isso é Wally Armbruster, publicitário que chegou ao Olimpo da profissão e cujas campanhas se tornaram referência nos Estados Unidos. Armbruster ganhou inúmeros prêmios por sua criatividade e conquistou vários títulos importantes, mas sua verdadeira paixão sempre foi *vender*. No livro *Where Have All the Salesmen Gone?* (Para onde foram todos os vendedores?), ele escreve: “Um supertrabalho de vendas, penso eu, pertence à categoria das artes. É com certeza uma arte *prática*. Talvez o ponto alto de todas as atividades humanas”.

Se você não tem nada a vender, diz Armbruster, é bom checar seu pulso – provavelmente você está morto.

A PERSISTÊNCIA COMPENSA

Comecei minha carreira de vendedor aos seis anos de idade, vendendo jornais na barra-pesada que é a Zona Sul de Chicago. Não era tarefa para os fracos. Eu era seguidamente ameaçado aos berros pelos meninos maiores e mais velhos que queriam as esquinas mais movimentadas para eles.

Embora não tenha percebido na época, foi lá que compreendi o significado de uma das frases favoritas de Napoleon Hill: “Toda

adversidade traz em si a semente de um benefício igual ou maior”. A necessidade me ensinou a transformar limões em limonada.

Depois de algumas alterações com os meninos mais velhos, comecei a pensar se não haveria maneira melhor de vender jornais. Perto da esquina onde eu tentava trabalhar – e onde vivia tendo problemas com os concorrentes mais agressivos –, funcionava o restaurante Hoelle’s. Era uma situação muito assustadora para uma criança de seis anos, mas entrei e comecei a vender meus jornais.

Não demorou muito para o dono me botar para fora, mas eu já havia vendido três exemplares. Quando Hoelle não estava olhando, entrei de novo e vendi mais um – e ganhei dez centavos de gorjeta de um cliente simpático que aparentemente gostou da minha determinação. Na terceira vez que entrei, os clientes mandaram o dono me deixar em paz. Ele deixou, e só saí depois de vender todos os jornais.

No dia seguinte, voltei ao Hoelle’s, e ele voltou a me acompanhar até a porta, mas, como continuei retornando, ele simplesmente ergueu as mãos para o céu e disse, exasperado: “De que adianta?”. Com o tempo, acabamos nos tornando grandes amigos, e eu vendia meus jornais normalmente no restaurante dele.

Essa experiência me ensinou que, quando você se propõe a vender certa quantidade de alguma coisa, isso é possível. A única maneira de se atingir uma meta é fixá-la para si mesmo e não desistir até conseguir. Essa lição foi reforçada continuamente ao longo de minha vida.

Usei as técnicas que aprendi vendendo jornais para começar a carreira no ramo de seguros. Comecei a vender apólices de seguros de acidente... por acidente. Quando eu estava prestes a ingressar no ensino médio, minha mãe entrou nesse ramo empenhando os dois únicos diamantes que tinha para abrir uma companhia de seguros em Detroit. Eu fazia o ensino médio em Chicago e passava as férias

de verão com ela. Foi lá que comecei a desenvolver minhas técnicas de venda.

No primeiro dia de emprego, estudei a apólice que em breve venderia aos insuspeitos clientes de Detroit. A ordem era fazer a ronda no edifício do Dime Bank, batendo em todas as salas, menos a da administração do condomínio. No começo, eu estava mais do que um pouquinho nervoso, mas lembrei da regra que impus a mim mesmo quando criança: *Quando se dispuser a fazer alguma coisa, não volte até ter feito.*

Muita gente me deu conselhos pelo caminho – alguns bons, outros apenas bem-intencionados – e, com esses conselhos e minha própria experiência, aos poucos fui desenvolvendo um sistema que nunca me deixou na mão.

Antes de mais nada, fui até onde os clientes potenciais estavam. Eu trabalhava em grandes edifícios, onde era possível visitar o dobro de clientes na metade do tempo – uma técnica que eu aprendera aos seis anos de idade, vendendo jornais no Hoelle's.

É claro que eu sentia medo e insegurança. Eu era um adolescente abordando empresários de sucesso em escritórios chiques! Do lado de fora de um escritório, sem saber quem estava lá dentro, eu procurava motivos para entrar. E, como procurava, achava. Eu dizia a mim mesmo: *O sucesso só é alcançado por quem tenta. Quando não há nada a perder e tudo a ganhar numa tentativa, tente de todas as formas!*

Era uma ideia que fazia sentido, mas ainda assim não aplacava a resistência emocional de passar por uma porta e arriscar-se a ser rejeitado por um completo estranho. Felizmente para mim, dei de cara com outra fonte de automotivação que uso até hoje: *Faça isso agora!* Cultivei tanto essas três palavras que elas se tornaram parte inseparável de mim. Todos que me conhecem, conhecem essas palavras e provavelmente já me ouviram usá-las mais de uma vez.

O VALOR DO ENTUSIASMO

Aprendi mais uma coisa naqueles primeiros tempos: o valor do entusiasmo. Eu sabia que, para alguém comprar alguma coisa de mim, eu teria que acreditar no que estava vendendo. Teria que estar convicto de que estava vendendo algo de que a pessoa precisava, por um valor justo. Teria que a deixar entusiasmada com meu produto por meio do meu entusiasmo contagiante.

Ralph Waldo Emerson disse: “Nada de grandioso jamais foi alcançado sem entusiasmo”. Andrew Carnegie sabia bem disso. Ele contou a Napoleon Hill que o motivo de pagar US\$ 1 milhão por ano a Charles Schwab para administrar suas siderúrgicas era a capacidade de Schwab de despertar o entusiasmo dos trabalhadores. O próprio Schwab dizia: “A pessoa pode ter êxito em praticamente qualquer coisa pela qual sinta um entusiasmo sem limites”.

O que eu mesmo descobri sobre o entusiasmo é que ele pode ser ensinado. Qualquer um pode aprender a gerá-lo dentro de si. Aliás, a definição de entusiasmo implica que ele tem que vir de dentro. A palavra deriva dos termos gregos *theos* (deus) e *en* (dentro).

A maioria de nós tem uma timidez natural que precisa ser superada antes de podermos obter o sucesso em vendas. Pessoalmente, descobri que a única maneira de superar a sensação de medo era controlando minha voz. Depois descobri que o controle da voz era a chave para todo o processo de desenvolver o entusiasmo.

Descobri que nenhum cliente potencial seria capaz de perceber que eu estava tremendo ou suando por dentro se eu empregasse um tom de voz firme e entusiasmado. A descoberta me levou a cinco regras que desde então utilizo e que treinei milhares de pessoas a usar em seu próprio benefício:

1. FALE ALTO. Imposte a voz de maneira que os outros possam ouvi-lo e perceber claramente que se trata de uma pessoa autoconfiante.

2. FALE RÁPIDO E SE CONCENTRE NO INTERLOCUTOR. Olhe nos olhos da outra pessoa, de maneira a inspirar confiança, e mantenha os pensamentos em ordem.
3. FAÇA PAUSAS PARA DAR ÊNFASE. Dê uma paradinha no momento de uma vírgula ou de alguma interrupção natural e enfatize as palavras importantes.
4. TENHA UMA VOZ SORRIDENTE. Um tom de voz resmungão ou antipático não demora a matar o entusiasmo. Um sorriso no rosto faz a mente pensar que você está alegre.
5. MODULE A VOZ. Uma fala arrastada e monótona é chata e desagradável. Volta e meia abaixe a voz, de modo que o interlocutor tenha que se esforçar para ouvir, e a seguir eleve o tom abruptamente em algumas palavras-chave antes de voltar ao tom normal.

Embora sejam regras simples, elas empregam um princípio psicológico bem conhecido: as emoções podem ser controladas pelas ações.

Você pode sentir entusiasmo por qualquer coisa que fizer. Quando cumprimentar alguém, aperte a mão do outro com entusiasmo. Quando falar no telefone, pense em coisas agradáveis. Exale uma sensação de vitalidade pelo telefone, para que a pessoa do outro lado se sinta melhor por ter conversado com você.

O entusiasmo é como uma bomba de água: primeiro você tem que a acionar, mas, depois que flui, segue fluindo. Pratique acionando o seu próprio entusiasmo e veja como ele flui magicamente dos outros.

*Você tem que bombear,
Tem que ter fé e acreditar,
Tem que dar de si
Antes que mereça receber.*

*Beba toda a água que puder,
Lave o rosto, refresque os pés,
Mas deixe a garrafa cheia para os outros.
Muito obrigado, Pedro do Deserto.
(da canção folk “Desert Pete”)*

O PODER DO SUBCONSCIENTE

Embora não estivesse plenamente consciente naquela época, eu estava começando a utilizar a técnica da autossugestão para ir em frente. Palavras são muito mais do que um conjunto de caracteres numa determinada língua – elas simbolizam ideias. Quando você as ouve e entende, está sujeito ao poder da sugestão. E, quando as utiliza, emprega a autossugestão consciente.

Um exemplo: quando você pronuncia uma expressão negativa, tipo “não posso”, deve agregar mais uma frase negativa, tal como “não posso falhar!”. Você estará usando a autossugestão para desenvolver uma atitude mental positiva, porque uma expressão duplamente negativa se transforma numa expressão positiva.

Crie o hábito de, quando ouvir sugestões prejudiciais a você, questioná-las imediatamente. Empregue um pensamento positivo, mesmo sem expressá-lo verbalmente. Por exemplo, quando alguém disser: “Você não pode fazer isso!”, pense: “Talvez você não possa, mas eu posso. Talvez eu ainda não saiba como, mas posso e vou encontrar um jeito!”. Você pode rechaçar uma sugestão negativa aplicando uma autossugestão positiva.

Montei um repertório de frases de automotivação que se incorporaram de tal forma à minha vida que a resposta é automática e instantânea. Por exemplo, para neutralizar o medo, confrontar problemas de uma maneira mais direta, transformar desvantagens em vantagens, buscar realizações maiores, resolver problemas sérios

ou controlar minhas emoções. Quando necessário, uso uma dessas minhas favoritas:

- Deus é sempre bom.
- Está com um problema? Que bom!
- Toda adversidade traz em si a semente de um benefício igual ou maior.
- O que a mente é capaz de conceber e acreditar, ela é capaz de realizar.
- Procure uma boa ideia que funcione e trabalhe em cima dela!
- Faça isso agora!
- Para ser entusiástico... aja com entusiasmo!

Mesmo enquanto você dorme, seu subconsciente trabalha a todo vapor. Se já aconteceu de você acordar no meio da noite com uma ideia brilhante ou a solução para algum problema, isso foi o subconsciente trabalhando. Enquanto a mente consciente descansava, o subconsciente trabalhava no problema. Você pode deliberadamente tirar proveito desse magnífico recurso. Ao encher a mente de pensamentos positivos, você estará se autocondicionando para o sucesso.

Ao visualizar uma meta que planeja atingir, você se convence, por meio do subconsciente, de que irá alcançá-la. Ao repetir alguma coisa para si mesmo com bastante frequência, o subconsciente vai tomar essa afirmação como fato. Se você estabelecer uma meta razoável e alcançável, que não viole as leis de Deus ou os direitos do próximo, seu subconsciente vai ajudá-lo a alcançá-la.

Por exemplo, digamos que você deseje vender imóveis no valor total de US\$ 1 milhão neste ano. Todo dia de manhã, olhe-se no espelho e diga em voz alta: “Neste ano vou vender imóveis no valor total de US\$ 1 milhão. Vou vender imóveis num total de US\$ 100 mil neste mês”. (Nos outros dois meses você pode tirar férias, estudar ou

aperfeiçoar suas habilidades.) Repita sua meta cinquenta vezes todas as manhãs e reze por orientação todas as noites.

É claro que você tem que fazer tudo direito para atingir a meta. Tem que pesquisar clientes potenciais, ligar para eles, conseguir referências e utilizar todas as técnicas de venda que podem ser aprendidas facilmente. Seu subconsciente irá ajudá-lo a manifestar seus desejos no mundo físico.

Napoleon Hill me contou certa vez uma história que é a ilustração perfeita do uso eficaz da autossugestão. Quando terminou o manuscrito de seu segundo livro, ele deu o título provisório de *13 passos para a riqueza*. Mas o editor queria um título mais instigante, que capturasse a imaginação dos compradores potenciais. Queria um título de um milhão de dólares. Todos os dias ele telefonava para Hill pedindo o novo título, mas, embora Hill tivesse pensado em seiscentas possibilidades diferentes, nenhuma parecia a certa.

Um dia o editor telefonou e avisou: “Preciso do título para amanhã. Se você não tiver um, tenho esse que é um estouro: *Use Your Noodle and Get the Boodle* (algo como Use a cuca e ganhe uma bufunfa).

“Esse título é ridículo. Vai acabar comigo!”, gritou Hill.

“Pois bem, é esse aí, a menos que você arranje um melhor até amanhã de manhã”, respondeu o editor.

Naquela noite, Hill conversou com seu subconsciente: “Estamos juntos há um bom tempo. Você fez muito por mim e aprontou algumas. Mas preciso encontrar um título de um milhão de dólares, e tem que ser esta noite. Entendeu?”. Hill passou várias horas pensando nisso e depois foi dormir.

Por volta das duas da madrugada, acordou como se sacudido por alguém. Ao despertar, uma frase brilhava em sua mente. Foi até a máquina de escrever e pôs a frase no papel. Depois agarrou o telefone, ligou para o editor e gritou: “Já temos nosso título de um milhão de dólares!”.

Ele estava certo! *Pense e enriqueça*, um clássico no campo da autoajuda, vendeu trinta milhões de exemplares nos últimos cinquenta anos.

Você pode usar as mesmas técnicas para ativar os poderes escondidos de seu subconsciente.

PREPARE-SE

Para fazer como Napoleon Hill e ativar os poderes que lhe estão disponíveis, você deve estar antes de tudo preparado para aceitar e aplicar as informações.

Se acreditar que os princípios do sucesso vão atuar a seu favor da mesma maneira que atuaram para outros, independentemente de suas experiências passadas, da falta de estudo, de seu ambiente ou saúde física, eles vão. No entanto, se você acreditar que está destinado ao fracasso e que não há nada que possa fazer, com certeza vai fracassar.

A mente tem um jeito incrível de transpor nossos pensamentos para a realidade física. Se você permitir que sua mente rume pensamentos de fracasso e pobreza, pode ter certeza de que seu destino será esse. Mas, se focar pensamentos positivos, desenvolver a crença em si mesmo e for em busca de oportunidades, você será um sucesso. Como eu e Napoleon Hill sempre dissemos em nossos escritos: “O que a mente é capaz de conceber e acreditar, ela é capaz de realizar”.

Você é produto de sua hereditariedade, de seu ambiente, corpo físico, de sua mente consciente e subconsciente, de sua experiência em ação e pensamento, sua posição e direção específicas no espaço e no tempo e algo mais – inclusive poderes conhecidos e desconhecidos.

Você é a pessoa mais importante no que diz respeito a você e sua vida. Você dispõe de poder potencial para afetar, utilizar, controlar

ou harmonizar toda a sua vida, pois é dotado de um cérebro e de um sistema nervoso e com eles poderá desenvolver o hábito de fazer uso daquilo que aprendeu com a mente consciente e afetar, com as devidas ações, o seu subconsciente.

Você é uma mente com um corpo. Sua mente consiste de poderes potenciais duplos e invisíveis – seu consciente e seu subconsciente, que dispõem de poderes enormes quando corretamente utilizados. O poder criado pela mente consciente ao dirigir o subconsciente é quase ilimitado.

A velha frase “Conhecimento é poder” está correta apenas em parte. Conhecimento é apenas poder potencial. Só vai se transformar em poder se for utilizado, assim como a gasolina no tanque do carro é apenas um poder potencial até você girar a ignição e utilizá-la. Quando as mentes consciente e subconsciente agem em harmonia, podem afetar, controlar, utilizar ou se harmonizar com todos os poderes conhecidos e desconhecidos.

Você pode dobrar sua produtividade com o uso desse poder. Você é capaz de se imaginar realizando o dobro do que normalmente faz no mesmo período de tempo? O que seria preciso? Escreva numa folha de papel: “Amanhã eu vou...”.

A seguir, relaxe por quinze minutos e abra sua mente para ideias de como alcançar os objetivos escritos. Anote as ideias à medida que ocorrerem, mas não se preocupe em organizá-las de maneira lógica ou atribuir prioridade. Tente manter aberto o fluxo de ideias. Talvez ajude visualizar “portões de lógica” na mente. Concentre-se em mantê-los abertos e deixar as ideias emergirem do subconsciente.

Se depois de meia hora de livre fluxo de pensamentos o papel estiver uma mixórdia de ideias rabiscadas, vá em frente e arrume numa ordem lógica. Se você ainda não chegou a uma noção de como dobrar sua produtividade, continue tentando. Tem gente que precisa de várias semanas de prática diária até dominar o processo. Eu nunca vou dormir à noite sem antes tirar um tempo para pensar,

estudar e planejar. Recomendo fortemente que você também desenvolva esse hábito. Ele é crucial para explorar ao máximo suas habilidades.

O PODER DA ORAÇÃO

Há uma fonte diária de poder sobre a qual a maioria de nós tem, na melhor das hipóteses, um entendimento apenas superficial. Sabemos que em algum lugar existe uma estação de energia à qual nossos lares estão conectados; plugamos nossos eletrodomésticos e computadores e eles funcionam. Abrimos latas, processamos palavras e alimentos, fazemos cálculos matemáticos complexos e lavamos a louça.

No entanto, se pedissem à maioria de nós para provar o poder da energia elétrica – inclusive se ela existe mesmo –, provavelmente não conseguiríamos, mesmo com a ajuda de um engenheiro. Não somos capazes de ver a eletricidade – só os resultados.

O mesmo vale para a oração. Não somos capazes de medir ou quantificar seu poder, apenas ver os resultados. Não se pode provar cientificamente que a oração tem o poder de mudar o curso da civilização, evitar guerras, curar doenças físicas ou mentais e transformar fracassados em pessoas produtivas e bem-sucedidas. No entanto, vimos a oração realizar tudo isso e muito mais várias vezes no curso da história. Existem registros.

Tive a oportunidade de estudar essas coisas por muitos anos e debater com muitos dos maiores estudiosos do assunto. Quanto mais estudo, mais aprendo; quanto mais estudo a vida das pessoas bem-sucedidas, mais me convenço de que o maior de todos os poderes é o da oração. Já comprovei isso muitas e muitas vezes.

Ao longo dos anos, recebi inúmeras cartas de pessoas que leram meus livros, artigos e colunas. Muitas tiraram um tempo para me dizer que meus escritos as inspiraram ou motivaram a alcançar

alguma coisa que antes acreditavam ser impossível. São cartas gratificantes, mas as que mais me tocam são as dos leitores motivados a voltar à igreja ou buscar ajuda divina para salvar suas vidas, ou que utilizaram a oração com sucesso para recuperar a saúde física, mental ou moral.

Não é sequer importante saber como a oração funciona – basta saber que funciona. Há muitos mistérios no cosmos que talvez nunca possamos entender, mas sabemos que existem certas leis universais que sempre se aplicam. Pelo poder da oração somos capazes de ligar nossa vida a canais positivos e produtivos. E ninguém na face da Terra é capaz de impedir isso.

Mas você deve lembrar que a oração é algo participativo, não passivo. Não basta pedir uma orientação, você tem de agir. Se vale a pena rezar por alguma coisa, vale a pena trabalhar por ela. O ciclo do sucesso é: rezar, agir, trabalhar. Você pode atingir qualquer meta que estabelecer para si mesmo se obedecer a esse ciclo.

Cada um de nós prefere rezar numa determinada hora do dia. Recomendo que seja de manhã e à noite, quando as coisas estão calmas e pacíficas, mas qualquer hora do dia serve, desde que você reserve o momento para uma oração reverente e elaborada. Poderíamos aprender com outras culturas que levam as orações muito mais a sério do que qualquer compromisso profissional e reservam um tempo para rezar mesmo na hora do trabalho. A harmonia e a paz interior advindas da oração diária pagam ótimos dividendos.

Verifiquei que, além das orações que sabemos de memória, é muito útil seguir a abordagem de um dos líderes mais sábios da história norte-americana, Benjamin Franklin, e também rezar por sabedoria. Enfoque os ideais e atributos que irão fortalecer o melhor em você. E reze pelos outros, inclusive todos os seus parentes.

Ao rezar, siga essa regra: ore como se tudo dependesse só de Deus, depois aja como se tudo dependesse só de você. Se fizer isso,

você vai realmente aproveitar o maior poder que a humanidade conhece – o poder da oração.

ACREDITE EM SI

Depois de idealizar o que deseja conseguir e o que precisa fazer para chegar lá, você deve *acreditar* que vai ser capaz de alcançar. E isso pode ser mais difícil.

Esse tipo de crença exige autoconfiança e autodisciplina. No livro *The Road Less Travelled* (O caminho menos percorrido), o psicólogo M. Scott Peck escreve que autodisciplina é cuidar de si. “Se acreditarmos que somos valiosos, então vamos ver que nosso tempo é valioso, e, se sentirmos que nosso tempo é valioso, vamos querer usá-lo bem.”

Peck acredita que a sensação de ter valor, a pedra fundamental da autodisciplina, é produto direto do amor dos pais. “Essa convicção tem que surgir na infância. É muito difícil ser adquirida na vida adulta”, diz. “Por outro lado, quando as crianças aprendem por intermédio do amor dos pais que são valiosas, é quase impossível que as vicissitudes da vida adulta destruam seu espírito.”

Sei que Peck tem razão porque tive uma mãe amorosa que me ensinou a ter autoestima. Essa foi a base do meu sucesso. No entanto, se você não teve uma formação assim, nunca é tarde demais. Você pode aprender a ter autoestima lendo livros de autoajuda e motivacionais, como este e tantos outros.

Depois que tiver dominado a capacidade de conceber e acreditar, você vai ser capaz de *dobrar* sua produtividade. Eu fiz isso, e você também pode fazer. Talvez não imediatamente, mas posso garantir sem sombra de dúvida que, quando usei o processo apresentado aqui, dobrei minhas vendas e depois dobrei de novo e mais outra vez.

Me perguntei: “Por que que não posso vender num dia o que antes vendia em uma semana? Por que não?”. E vendi. Depois decidi vender em uma semana o que outros vendiam em um mês. No fim, eu vendia em um mês o que outros vendiam em um ano.

A FÓRMULA R2A2

Ao treinar vendedores, sempre adotei como regra pessoal nunca dizer a eles *o que* fazer, a não ser que pudesse ensinar *como* fazer. Sigo a mesma regra nos meus escritos. Se você estiver pronto para adotar esses princípios, aqui estão dois deles capazes de garantir seu sucesso:

1. Reconheça, Relacione, Assimile e Aplique os princípios, sistemas, métodos e técnicas daquilo que vir, ouvir, ler e vivenciar que possa auxiliá-lo a atingir suas metas e anseios. Chamo essa fórmula de R2A2. Como você certamente já percebeu, R2 significa Reconhecer e Relacionar, A2 significa Assimilar e Aplicar.
2. Invoque o poder de seu subconsciente de maneira a direcionar seus pensamentos, controlar suas emoções e organizar seu destino, motivando-se quando bem entender e motivando os outros a se automotivarem para atingir objetivos de valor.

Para utilizar essa fórmula, você deve ter seus objetivos sempre em mente e estar *pronto* para aceitar informações úteis. Quando tem um desejo ardente de atingir a meta que estabeleceu para si mesmo, você vê o mundo em relação a seu objetivo. Tudo que você aprende sobre qualquer assunto, toda ação que faz, o deixa mais perto da meta ou não. Ter o objetivo firme em mente ajuda a estabelecer prioridades mais facilmente e ajuda a focar no que é importante.

Por exemplo, ao ler um livro de autoajuda, concentre-se no significado das palavras e dos ensinamentos em relação a seus

objetivos. Leia como se o autor fosse um amigo próximo que estivesse escrevendo só para você.

Leia o livro *inteiro* – dedicatória, prefácio, inclusive sumário e bibliografia, bem como todas as páginas na devida ordem. Se o livro for seu, *sublinhe* ou *realce* os trechos e frases que lhe pareçam importantes, especialmente os que deseje memorizar.

Ponha pontos de interrogação ao lado daquilo que não entender. Faça anotações rápidas nas margens das páginas e outras mais extensas num bloco de notas, quando tiver ideias inspiradas ou vislumbrar a solução potencial de algum problema em função do que você leu.

Outro exemplo de foco seria ouvir um sermão ou a fala de um palestrante motivacional. Como as ideias costumam vir dos lugares mais inesperados, é importante ouvir com um bloco de anotações à mão. Anote qualquer coisa interessante (um vislumbre inspirado ou a solução de algum problema).

Concentração também é importante ao se ouvir uma palestra, pois você deve sempre se perguntar: “O que isso significa para mim?”. Com ideias específicas na cabeça, você depois pode abordar o palestrante com perguntas destinadas a ajudar na aplicação da fórmula R2A2.

A segunda parte da fórmula é a mais importante, mas é essa que muita gente tende a evitar ou a olhar superficialmente. É bem fácil identificar essas pessoas, pois são as que sempre inventam desculpas.

NADA ACONTECEU

Há alguns anos, o telefone do meu escritório tocou, e Linda, minha assistente administrativa, atendeu. “Quero falar com o Sr. Stone”, exigiu uma mulher furiosa. Linda respondeu: “O Sr. Stone está fora da cidade no momento. Posso ajudar?”.

No decorrer da conversa, a mulher revelou que ela e o marido estavam brigando por causa do dinheiro que haviam “jogado fora” em dois livros meus – *Atitude Mental Positiva* e *The Success System that Never Fails* (O sistema de sucesso que nunca falha). A mulher disse a Linda que tinha lido os dois livros e nada acontecera.

“Meu marido continua desempregado”, disse ela, “e continuo passando dez horas em pé todo dia naquele restaurante xexelento! O Sr. Stone escreveu no livro: ‘O que quer que a mente humana seja capaz de conceber e acreditar, ela é capaz de alcançar’. Promessa é promessa, e trato é trato!”.

“Mas que ação você tomou em consequência de ler os livros do Sr. Stone?”, perguntou Linda.

Seguiu-se um longo silêncio, e então a resposta: “Fiquei esperando”.

Linda falou o mesmo que me ouviu dizer tantas vezes: “O autor de um livro de autoajuda proativa julga o próprio trabalho pelas ações que seus leitores tomam como resultado direto da leitura. Por que você não lê os livros de novo? Não espere que um passe de mágica salte das páginas. Procure um princípio ou ideia que tenha um significado especial para você e então parta para a *ação*”.

Elas conversaram mais um pouco, e Linda deu mais algumas sugestões específicas de como proceder. A conversa terminou em tom agradável.

Muitos meses depois, a mulher ligou de novo. “Você provavelmente não lembra de mim”, disse ela, “mas eu sou aquela que ligou alguns meses atrás, e você sugeriu que eu lesse de novo os livros do Sr. Stone e tomasse alguma atitude. Eu precisava telefonar para contar *o que* aconteceu.”

A leitora falou que ela e o marido leram os livros de novo – dessa vez juntos, motivados a agir. Ela decidiu fazer um curso de administração à noite. Embora estivesse ganhando menos temporariamente no restaurante por trabalhar menos horas por dia,

ela estava investindo em seu futuro. Ela já fora informada de que estava sendo considerada para três novos empregos que estariam à disposição quando terminasse o curso, com um salário que era o dobro do que ganhava como garçoneiro.

“Ainda temos uma longa estrada pela frente”, ela disse, “mas estamos no caminho. Só quis ligar para agradecer. Você tinha razão. A resposta estava nos livros, mas o passe de mágica de que você falou estava dentro de mim”.

Já faz um tempo que não ouço falar dessa mulher, mas, se fosse para especular, apostaria que ela está se dando bem. Quando começou a pôr em prática as informações que recebeu, começou a mudar a vida para melhor.

O empreendedor Del Smith fundou a Evergreen Aviation International, Inc., uma empresa extraordinariamente bem-sucedida, sob a premissa de que “desempenho é a única coisa que conta”, e acho que esse é um ótimo lema para todos nós adotarmos. Boas ideias são como boas intenções. Não vai acontecer nada se não forem postas em prática!

Embora a parte da ação na fórmula R2A2 seja a parte mais importante, ela não vai dar certo sem a primeira parte. Para aplicar o R2, você descobre uma ideia e a relaciona a suas necessidades ou situação. Então você a assimila, absorve, e ela passa a ser sua.

Pode ser difícil assimilar uma ideia. Geralmente é um processo de três etapas:

1. Compreensão – significa que você vê a ideia e todas as suas implicações e desdobramentos. Se você realmente compreende uma ideia, será capaz de explicá-la a alguém.
2. Experimentação – testar a ideia para ver se você se sente à vontade com ela. Suponha, por exemplo, que você utilizou o R2 da fórmula a respeito de frases de automotivação. Você poderia testar repetindo uma frase como “Faça isso agora!”

para si mesmo várias vezes por dia, todos os dias, para ver se funciona e como se encaixa em seu estilo pessoal.

3. Afirmção – dizer: “Sim, essa ideia ou esse método se encaixa na minha maneira de encarar a vida”, e transformá-la num hábito pessoal.

Como todas as fórmulas, a R2A2 tem duas funções: uma descritiva e uma prescritiva. O aspecto descritivo tem algo de satisfatório, mas há uma grande diferença entre apenas conhecer o significado da fórmula $E = MC^2$ e saber utilizá-la para fabricar um reator nuclear. O mesmo vale para a R2A2. As pessoas que compreendem o princípio mas são incapazes de colocá-lo em prática vão continuar à margem, realizadoras teóricas que se escondem atrás de desculpas.

Partir para a ação evidentemente envolve risco, mas você pode reduzir os riscos pensando cuidadosamente sobre as ações e invocando o poder de seu subconsciente para garantir que está empregando todos os ativos à sua disposição para assegurar o êxito.

O INGREDIENTE MÁGICO

Quando comecei a pensar no que escreveria nesta Introdução, refleti sobre o trabalho que eu e Napoleon Hill realizamos juntos e passei os olhos em algumas de minhas velhas anotações. Lembrei de nossa empolgação com as novas descobertas sobre as vitaminas naqueles idos de 1955.

Decidimos inventar nossa própria vitamina, que chamamos de Vitamina I. A essa altura você já ouviu falar bastante sobre as vitaminas A, B, B1, complexo B e vitaminas C, D, E, K, mas, se não ouviu falar da Vitamina I, permita-me discorrer um pouco. A Vitamina I é a “Vitamina da Inspiração”.

Todos nós sabemos que o corpo só absorve a quantidade de vitaminas que pode assimilar. O que não pode utilizar é eliminado.

Ao longo da vida, você gasta um dinheirão para obter as vitaminas presentes na comida e nos suplementos alimentares, pois devemos reabastecer nossos estoques vitamínicos.

A Vitamina I, por outro lado, pode ser absorvida das mesmas fontes várias vezes, sem esgotá-las. Pode ser gerada dentro de nós e estimulada de fora, selecionando-se as influências externas benéficas para ajudar a atingir a inspiração que se busca.

O subconsciente reage a influências externas inspiradoras se exposto por tempo e com frequência suficientes. Escolha influências ambientais com o mesmo cuidado que escolhe a comida e os suplementos alimentares para seu corpo. Visto que sua mente subconsciente reage a pensamentos inspiradores com mais rapidez e eficiência do que às influências externas, cultive pensamentos inspiradores.

Assim como as vitaminas devem ser tomadas regularmente para manter o corpo saudável, a Vitamina I tem que ser tomada para manter a mente sã. Inspiração sem ação é linda, mas não vale nada. Dura pouco e se apaga como uma chama – muitas vezes para não mais voltar. A mente é afetada até certo ponto pela condição física do corpo, mas este é ainda mais afetado pela condição da mente. Escolha bem o seu suplemento diário de Vitamina I.

A ARTE DA AUTOMOTIVAÇÃO

O maior poder de que nós, seres humanos, dispomos é o poder de escolha. Mas para isso precisamos tomar uma decisão. E às vezes decisões são dolorosas, muitas vezes difíceis. Aqueles que se dedicam a estudar os padrões de comportamento das pessoas e como convencê-las a mudar o comportamento para seu próprio bem chegaram a algumas conclusões inescapáveis. Uma regra fundamental é a seguinte: você e eu herdamos instintos, emoções, sentimentos e tendências. Desenvolvemos humores, hábitos e

impulsos. Mesmo as pessoas mais lógicas não agem de maneira apenas racional. Agimos com base em emoções e sentimentos, tanto quanto na lógica.

Uma das coisas maravilhosas de nossos fantásticos cérebro e sistema nervoso é que somos capazes de usar tanto a razão como a emoção para nos motivar à nossa vontade. Mas isso exige um pequeno salto de fé. Temos que aceitar como fato que existem poderes conhecidos e desconhecidos que podemos utilizar a nosso favor – forças que nos motivam.

Afinal de contas, a motivação é definida simplesmente como tudo aquilo que induz à ação ou determina uma escolha. É o que fornece um motivo. Seus motivos são anseios interiores que pertencem somente a você. São as coisas dentro de você que o incitam a agir – uma ideia, emoção, desejo ou impulso. É a esperança ou alguma outra força que o coloca em ação na tentativa de alcançar um resultado específico.

Muito já se escreveu sobre o conflito fundamental que aparentemente todos carregam dentro de si. A batalha entre o bem e o mal é tema de grandes obras dramáticas e romances fuleiros, e reconhecemos alguns desses mesmos conflitos quando tentamos nos motivar. Todos nós temos emoções complexas e às vezes contraditórias, mas pessoas bem-sucedidas aprendem a controlá-las. Elas superam uma tendência natural para o fracasso motivando-se a fazer uma coisa antinatural – ter sucesso!

Se você entender como a motivação atua em si mesmo, pode avançar muito no entendimento dos outros. Quando for capaz de determinar o que motiva alguém, você será um gestor melhor porque saberá como inspirar seus funcionários a estabelecer e atingir metas cada vez mais ambiciosas. E também será um pai ou uma mãe melhor porque estará mais preparado para ajudar seus filhos a realizar o potencial deles. E, se souber o que motiva um comprador

potencial, saberá como vender suas ideias, produtos ou serviços para ele.

TRIBUTO A UM MESTRE DA MOTIVAÇÃO

Alguns anos atrás, fiquei surpreso ao ver a revista *Inc.* “descobrir” Napoleon Hill. O artigo se chamava “Napoleon quem?”, e, embora a falta de conhecimento sobre a obra de Hill fosse um tanto inquietante, o texto concluía que *A lei do triunfo* deveria ser leitura obrigatória para qualquer empreendedor.

O que realmente me surpreendeu foi que o artigo rotulava a obra de Hill como “um clássico do *underground*”. A meu ver, era o contrário. O que poderia ser mais *mainstream* do que a lista dos maiores *best-sellers* de todos os tempos organizada pela Associação dos Editores dos Estados Unidos? Ela situa *Pense e enriqueça* no topo dos livros de negócios. Poucos autores têm uma lista de seguidores tão diversificada quanto Hill. Entre seus fãs estão o inventor Thomas Edison, o magnata da indústria automobilística Henry Ford e o astro da música pop Michael Jackson. F. W. Woolworth, cujas ideias revolucionaram o varejo, disse que sua rede de lojas foi montada com base nos princípios do sucesso expostos por Hill. Disse ele: “Presumo que não seria exagero se eu dissesse que o Edifício Woolworth poderia perfeitamente ser chamado de um monumento à solidez desses princípios”.

O interesse de Michael Jackson pela obra de Hill parece ter surgido do fato de um de seus heróis ter sido Thomas Edison, a quem Hill conhecia bem e sobre quem escreveu bastante. Jackson tem uma vasta coleção de *memorabilia* de Edison, que ele me mostrou recentemente, quando jantei em sua casa na Califórnia.

Embora Jackson já tivesse me telefonado e conversado comigo várias vezes, esse foi nosso primeiro encontro pessoal, e fiquei impressionado com o entendimento que ele tinha do laço comum

que une os homens e as mulheres que obtêm grandes conquistas na vida. A personalidade pública de Michael mascara uma forte inclinação filosófica. Imagino que pouquíssimos, se é que algum, de seus milhões de fãs têm a menor ideia do grande interesse dele pelas fontes de motivação e realização humanas.

Jackson e eu descobrimos que temos muitas ideias em comum, e não me surpreendi com o fato de a obra de Napoleon Hill ter nos aproximado. Hill tinha uma facilidade de expressar pensamentos com os quais praticamente qualquer pessoa é capaz de se identificar.

A filosofia de Napoleon Hill coincidia tanto com a minha que em 1937 mandei um exemplar de seus livros para todos os meus representantes de vendas. *Bingo!* Acertei na mosca! As vendas explodiram.

Mais de vinte anos depois, convenci Hill a sair da aposentadoria e voltar a escrever e dar palestras. Ele aceitou sob uma condição: que eu administrasse seus negócios. E fiz isso por dez anos, e a aliança de MasterMind que eu e ele formamos foi uma das experiências mais gratificantes de minha vida.

Napoleon Hill dedicou a vida a ajudar os outros a realizar seu potencial, e hoje a fundação que leva seu nome continua a espalhar a mensagem. Foi um grande prazer ter sido presidente da fundação por muitos anos e ver os resultados de sua filosofia.

As palavras que você está prestes a ler podem mudar positivamente sua vida de uma maneira que você não é capaz de imaginar agora – se estiver preparado para aceitá-las e agir.

– W. CLEMENT STONE

Capítulo 1



ATITUDE MENTAL POSITIVA

O PODER DA PERSUASÃO POSITIVA lhe mostrará como definir e adquirir o que você deseja da vida, com um amplo poder de transformar qualquer adversidade numa oportunidade mais rica e desejável. Esse poder o ajudará a construir um eu melhor, mesmo depois de achar que já aplicou todos os seus melhores talentos. Enquanto você estiver estudando este livro, espero estimular e trazer à tona todos os grandes poderes que estão dentro de você. Quando um trecho trazer um novo entendimento e direção, pare e faça uma anotação, de modo que sempre possa voltar a ela e desenvolver o hábito de acionar esse poder.

Você vai ver que muitos desses grandes poderes já estão dentro de você. Podem estar precisando ser despertados e aprimorados a fim de que você desenvolva seu maior potencial. É impossível para o autor saber onde ou quando cada leitor irá descobrir o princípio necessário para acabar com a distância que separa, em cada um, o sucesso da mediocridade.

Uma atitude mental positiva é algo básico em todas as conquistas. Ao se lançar no estudo pessoal rumo a uma vida mais exitosa, comece fazendo uma reflexão sobre os seus hábitos de pensamento. Sua atitude mental determina sua reação diante de qualquer questão que você enfrente. Você age de maneira favorável ou desfavorável, construtiva ou destrutiva, positiva ou negativa. Nossa atitude mental define nossa personalidade. Homens e mulheres que alcançaram

grandes conquistas aprenderam a arte de manter uma mente positiva. Aprenderam a arte de manter a mente dirigida para o que desejam da vida.

A ESCOLHA É SUA

Em algum momento da vida, a maioria das pessoas se conscientiza agudamente, às vezes dolorosamente, de que sempre terão de fazer escolhas – escolhas que determinam seu destino. É como se, ao nascer, tivessem recebido dois envelopes selados, cada qual contendo as regras que comandariam suas vidas. Um envelope traria uma longa lista com as bênçãos que a pessoa poderia aproveitar se reconhecesse e se apoderasse do poder da própria mente, tornasse ela positiva e a direcionasse cuidadosamente para os fins que escolhesse, sem violar os direitos dos outros. O outro envelope conteria uma lista igualmente grande de penalidades que a pessoa teria de pagar se não reconhecesse o poder da mente e não o utilizasse de maneira construtiva.

Nossa mente é a única coisa que podemos controlar. Ou a controlamos, ou cedemos o controle para outras forças, e nossa mente e a vontade ficam como gravetos num lago, jogadas de um lado para o outro sem nunca chegar a uma conclusão satisfatória, presas fáceis de qualquer vento negativo que sopra.

Sem controle, a mente perde a sua poderosa eficácia e é como um braço atrofiado. Com controle, exercício e direção, a mente adquire poder.

Você deve lidar com qualquer situação que venha a confrontar. Não há como não reagir a uma situação. A situação é um fato. Ser positiva ou negativa vai depender da sua reação. O sábio reage de maneira consciente e bem pensada, benéfica para a situação específica. Ele opta em reagir de maneira esclarecida, com propósito

e da forma mais adequada aos seus interesses. Isso é domínio da situação. O pensador positivo está ciente da escolha. É um realista.

Conquista é resultado do controle da mente. A prática assegura o controle permanente. Mesmo quando a situação parece desastrosa, existe a possibilidade de uma atitude positiva.

O melhor exemplo é o caso de um fazendeiro forte e saudável que de repente foi acometido por uma paralisia dupla. Desanimado e aparentemente sem esperança, ele teve de encarar o fato de que sua vida de fazendeiro se encerrara para sempre. Ele lembrou de ter lido um livro em que o autor afirmava: “Toda adversidade traz em si a semente de um benefício igual ou maior”.

O homem reuniu a família e avisou que queria que plantassem milho em cada metro quadrado da fazenda. Queria que o milho alimentasse os porcos e que os leitões fossem transformados em salsichas pequenas. Milo Jones ficou milionário com o produto da mesma fazendinha que antes só lhe permitira uma existência humilde. Hoje a Jones Farm Sausages é uma marca querida em todos os Estados Unidos, e a empresa fundada por Jones emprega milhares de funcionários.

Brownie Wise era uma viúva desanimada, sem emprego e sem dinheiro para sustentar o filho inválido, quando deparou com um exemplar de *Pense e enriqueça*. Fascinada com o que leu, começou a se direcionar para uma vida melhor. Organizou festas em casa com produtos Tupperware e começou a treinar mulheres para vender esses utensílios de cozinha. Num único ano, suas vendas superaram US\$ 30 milhões, e a sede da Tupperware perto de Orlando, na Flórida, virou atração turística.

Existem inúmeros exemplos de indivíduos que encontraram “a semente de um benefício equivalente” no tipo de adversidade que escraviza outras pessoas em uma atitude mental negativa pelo resto da vida. As adversidades vão atingir a todos em algum momento da vida. Como você as enfrenta, o que faz com elas e o que permite que

elas tirem de você ou lhe deem é determinado por seus hábitos mentais. Toda experiência vai fazer alguma coisa POR você – ou CONTRA você.

AVANCE EM DIREÇÃO À SUA META

Uma atitude mental positiva não pode ser adquirida de forma alguma a não ser pela construção passo a passo, por decisão consciente. O primeiro tijolo com o qual você pode dar forma a uma atitude mental positiva é o hábito de avançar com firmeza de propósito rumo à sua meta.

Se você ainda não sabe o que quer da vida, se o seu objetivo ainda é nebuloso, variável ou não tem nome, você deve defini-lo. Sem um propósito, sem um planejamento adequado para realizar qualquer que seja a meta, sua mente estará de portas abertas para atitudes mentais preguiçosas e negativas. As pessoas bem-sucedidas são aquelas que definem uma meta positiva, planejam como esperam atingi-la e estabelecem um cronograma para isso. Nesse exato momento, enquanto o assunto está fresco em sua mente, escreva um esboço claro do que deseja dentro de um período definido de tempo, digamos nos próximos cinco anos.

Anote a renda que deseja e redija uma declaração igualmente clara do que pretende dar para ter essa renda, porque não existe essa coisa de algo a troco de nada. A declaração deve citar o quanto você pretende ganhar a cada semana, cada mês e cada ano.

Faça uma descrição completa do tipo de casa em que pretende morar, se possível com uma planta arquitetônica. Poste num lugar onde possa ver diariamente. Anote a quantia aproximada que pretende investir na casa.

Faça uma lista do carro ou dos carros que deseja dirigir. Pegue uma foto do carro e a mantenha em sua mesa.

Se não for casado, descreva a pessoa que deseja como companheira. Inclua detalhes de todos os traços de caráter, todos os hábitos e todas as características físicas que deseja que ela tenha. Depois faça uma lista dos traços de caráter e de todas as qualificações que você tem ou pretende desenvolver para ter direito ao tipo de pessoa que descreveu. Lembre-se de que a parceria sagrada do matrimônio é uma via de mão dupla e os dois lados têm direito a faixas iguais.

Faça uma lista de como pretende usar as 24 horas que você tem à disposição todos os dias. Você conta com aproximadamente três períodos de oito horas – um para dormir, um para os negócios, profissão ou vocação e o terceiro, o “tempo livre”, pode ser usado como você achar melhor.

Descreva sua ocupação, negócio ou vocação profissional. Depois escolha a pessoa mais bem-sucedida que conhece numa área e posição parecida e decida ser tão bem-sucedido quanto ela – ou mais – num determinado período de tempo.

Separe uma hora por dia das oito horas de “tempo livre” e dedique-a inteiramente a leitura que o inspire a manter a mente positiva. Seu material de leitura deve estar ligado à sua ocupação ou de alguma maneira ajudá-lo na carreira.

Finalmente, e talvez o mais importante, faça uma prece de gratidão pelo menos duas vezes por dia, logo antes de se recolher à noite e ao se levantar de manhã, pelas bênçãos que já tem e pelas coisas que espera alcançar no futuro. Quando estiver rezando, projete em sua mente todos os seus desejos e objetivos e reze para que, quando os conseguir, você se lembre de ser igualmente fervoroso na gratidão.

FORME UMA ALIANÇA DE COOPERAÇÃO

O segundo tijolo necessário para uma atitude mental positiva é a formação de uma aliança de cooperação harmoniosa com outras pessoas: “Se for possível, quanto estiver em vós, tende paz com todos os homens”.

Você e só você é a pessoa adequada para determinar o que deseja da vida, mas a escolha que fizer pode ser de tal magnitude que precisará da ajuda de outras pessoas para chegar onde quer. As pessoas mais exitosas são aquelas que descobriram como atrair outras para trabalhar com elas, de modo a se beneficiar da educação, experiência, influência e, às vezes, auxílio financeiro destas.

Thomas Edison, por exemplo, só teve três meses de educação formal, mas escolheu uma profissão que exige a utilização de muitos ramos do conhecimento, como química, eletrônica, física, matemática e engenharia. Ele resolveu esse problema cercando-se de pessoas que tinham a educação e o treinamento que lhe faltavam.

Henry Ford deu início à grande era do automóvel forjando alianças amistosas de negócio com homens que podiam fornecer o que ele necessitava para produzir os automóveis. Encontrou gente como os irmãos Dodge, de grande perícia em mecânica, e James Couzens, que tinha dinheiro e conseguiu fundos adicionais para investir na empresa.

Lembre-se disso ao formar sua aliança cooperativa: ninguém faz nada sem motivo. Certifique-se de que cada membro da aliança receba uma compensação equivalente à quantidade de serviço prestado. Se falhar nisso, você terá defecções no grupo, e mais adiante algumas delas podem acabar sendo suas concorrentes.

Andrew Carnegie pagava a um dos seus aliados de MasterMind, Charles Schwab, um salário de US\$ 75 mil por ano, fenomenal na época. Às vezes pagava até US\$ 1 milhão de bonificação no fim do ano pelos serviços prestados por Schwab. Perguntado se seria necessário pagar a Schwab um valor tão alto que não havia sido prometido, Carnegie respondeu: “Não, não seria necessário, mas

pareceu melhor do que correr o risco de ele parar de trabalhar para mim e virar meu concorrente”.

Instado a dar maiores explicações, Carnegie respondeu: “Pago US\$ 75 mil por ano pelo trabalho pessoal dele e um valor muito maior de bônus pelo que ele instiga os outros a fazer, inspirando-os a trabalhar com uma atitude mental positiva”.

Isso dá uma ideia do valor que Andrew Carnegie atribuía a pessoas que emanavam uma atitude mental positiva.

FAÇA UM ESFORÇO EXTRA

Como tijolo número três na criação de uma atitude mental positiva, cultive o hábito de fazer mais do que aquilo que é pago para fazer ou que esperam que você faça. Habitue-se a ir além, prestando um serviço que não é esperado, pois isso atrai amigos, clientes e apoiadores em muitos sentidos.

Pode-se dizer muita coisa sobre o velho clichê “sirva com um sorriso no rosto”. Se a sua atitude interior e exterior é positiva, se você vai além e presta mais e melhor serviço do que o prescrito, você está no caminho certo para ter relações valiosas, que não só podem ser agradáveis, como esplendidamente recompensadoras, ao acelerar a realização de suas metas mais elevadas.

O hábito de prestar mais e melhor serviço do que é pago para fazer pode trazer muitos tipos de recompensa. Vai atrair a atenção favorável das pessoas certas – que vão proporcionar oportunidades para você avançar. Muitas vezes o retorno virá de uma fonte totalmente inesperada – e não da pessoa a quem você ajudou inicialmente. A lei dos retornos crescentes trabalhará a seu favor: as sementes de serviço extra que você plantou voltarão para você imensamente multiplicadas de uma maneira ou de outra.

Você não precisa pedir permissão para fazer mais do que o esperado – seja na maneira ou na ação. Se o seu trabalho é

assalariado, o hábito de fazer mais do que o exigido lhe dá todo o direito de esperar aumentos e promoções; nada mais lhe dá esse direito. Se você presta um serviço suficiente apenas para ganhar o que recebe, está em má situação para pedir ou esperar um aumento. Se você presta menos serviço do que o exigido, pela lei dos retornos decrescentes o mercado para seus serviços ficará cada vez menor. Lembre-se: a qualidade do serviço que você presta mais a quantidade e a atitude mental com que presta determinam o quanto você vai receber.

Lembre-se também do seguinte: se a sua atitude mental é negativa, se você reclama ou procura defeito nos outros, isso vai neutralizar tudo o que você fizer, mesmo que faça mais do que é pago para fazer. Ninguém quer se associar a uma pessoa cuja mente é habitualmente negativa. Ninguém gosta de comprar nada de um vendedor azedo. Ninguém quer viver com um parceiro de mente negativa e cujas palavras e ações são mordazes e venenosas.

O poder está nas mãos de pessoas que fazem um bom trabalho consistentemente, com atitude agradável em relação aos outros e que sempre se lembram de fazer um pouco mais do que o esperado.

ENTUSIASMO!

O tijolo número quatro é concentrar-se no hábito de colocar entusiasmo em suas palavras e ações.

Emerson disse: “Nada de grandioso foi criado sem entusiasmo”.

O entusiasmo é uma força magnética que atrai aqueles que ficam sob sua influência. É a pedra fundamental do arco das técnicas de vendas do supervendedor.

Ficamos entusiasmados quando injetamos forte emoção em nossas palavras e ações e ao pensar e agir continuamente de maneira entusiástica.

Luther Burbank era tão cômico do poder do entusiasmo que afirmava tê-lo usado efetivamente ao falar com as flores e arbustos que cultivava quando horticultor. Dizia que podia pegar qualquer planta, conversar com ela e fazer um elogio entusiástico sobre a sua beleza e que ela acabava crescendo mais rápido, superando as companheiras que cresciam no mesmo solo. Seria uma afirmativa inacreditável se proferida por qualquer outro que não Burbank.

Um vendedor raramente venderá alguma coisa sem aplicar entusiasmo em pelo menos um momento da transação.

ACREDITE EM SI

Uma capacidade permanente de ter fé é o quinto tijolo. A frase “o que quer que a mente humana possa conceber e acreditar, ela é capaz de realizar” não é uma mera justaposição de palavras. As revelações da ciência, especialmente nos últimos anos, levam à conclusão inevitável de que o único limite do homem é o que ele estabelece na própria mente ou o que aceita nas circunstâncias que encontra no dia a dia. Portanto, fé num Deus pessoal é fundamental para as conquistas.

O homem inventou telescópios tão potentes que agora somos capazes de olhar para o espaço e enxergar objetos a milhões de anos-luz de distância da Terra, podemos examinar o tamanho e os componentes do Sol e desenvolvemos meios de conquistar o espaço sideral. A humanidade demonstrou que não há limites para o poder da mente – apenas obstáculos temporários que podem ser removidos com a nossa vontade.

O primeiro passo – e talvez o mais importante – a se tomar é utilizar os vastos poderes da mente para descobrir o poder da autossugestão que pode domar a mente e fazer uma pessoa acreditar no que quer que deseje.

Esse poder às vezes é chamado de autossugestão; mas, independentemente do nome que se dê, trata-se de uma força irresistível que permite ao indivíduo atravessar as barreiras da resistência e fazer coisas que de início pareceriam impossíveis.

Como se pode transformar o medo, a dúvida e o desamparo na força da crença?

A receita é simples. Trabalhe repetindo continuamente uma ideia, plano ou objetivo positivo até ele ser aceito pela mente subconsciente. Lá, por algum meio imponderável, ele entra em contato com o poder que transforma uma crença numa realidade física.

O poder da autossugestão pode deixar a palavra “impossível” tão sem força que ela acabará se tornando obsoleta no seu vocabulário.

Um dos livros mais antigos, a Bíblia, é cheio de promessas de que todo ser humano tem o poder de sair de onde está para onde quer que deseje. Mas, geração após geração, as pessoas leram essas promessas e disseram a si mesmas: “Isso não é para mim”. Contudo, em todas essas gerações, houve umas poucas que disseram: “Isso com certeza é para mim”. Elas alcançaram a verdadeira natureza de suas mentes e avançaram até erguer a humanidade ao presente estágio de civilização.

A ciência já isolou, analisou e explorou quase todos os poderes disponíveis aos seres humanos, exceto o poder da fé. Não obstante, aprendeu-se o suficiente sobre esse enorme poder, de modo que todos que quiserem podem aproveitá-lo e direcioná-lo para a finalidade escolhida.

Esses cinco princípios podem proporcionar poderes de realização que funcionam como se fossem mágica. Numa série de palestras ministradas na Faculdade de Administração de Harvard, um dos alunos perguntou a Hill se esse poder não seria perigoso nas mãos de uma pessoa inescrupulosa.

Ele respondeu o seguinte: “Qualquer forma de aptidão que não seja contrabalançada pelo bom caráter e pela honestidade de propósito pode se tornar um instrumento do mal, em vez de do bem. Mas isso não serve de argumento contra o uso do poder da mente, já que todo bem pode se converter em mal. Por exemplo, a energia nuclear é benéfica quando compreendida e aplicada de modo construtivo, mas também pode destruir a vida numa escala pavorosa”.

Seguem-se fatores adicionais que podem ser utilizados para se desenvolver e manter uma atitude mental positiva.

CONTROLE E DIRECIONE AS EMOÇÕES

Suas emoções devem estar sob controle para que você possa assegurar-se de manter uma atitude mental positiva. Sem esse controle, você é como uma pessoa em cima de um cavalo em disparada e que não consegue segurar as rédeas.

O controle das emoções deve incluir tanto as positivas quanto as negativas, listadas abaixo:

AS SETE EMOÇÕES POSITIVAS

1. Amor
2. Sexo
3. Esperança
4. Fé
5. Entusiasmo
6. Lealdade
7. Desejo

AS SETE EMOÇÕES NEGATIVAS

1. Medo (existem seis tipos básicos)
2. Ciúme
3. Ódio
4. Vingança
5. Ganância
6. Raiva
7. Superstição

As emoções são as forças que produzem as ações. Podem erguê-lo ao plano mais alto de realização na sua profissão ou podem afundá-lo nas profundezas do fracasso, dependendo do seu grau de controle sobre elas.

Se você acredita que apenas as emoções negativas precisam ser controladas, livre-se dessa ideia agora mesmo. Suas emoções positivas também podem levá-lo a excessos que destroem o poder de uma atitude mental positiva. As emoções do amor e do sexo requerem cuidadosa orientação, pois são as mais poderosas de todas e as que fogem ao controle com maior frequência.

CONTROLE OS HÁBITOS DE PENSAMENTO DOMINANTES

Crie o hábito de manter a mente ocupada com aquilo que você deseja – e longe daquilo que não deseja. Seus pensamentos tendem a fabricar as circunstâncias que ocupam sua mente com maior frequência. Pense em prosperidade, planeje alcançá-la, e seus pensamentos o levarão na direção da opulência.

APRENDA A TRANSMUTAR ADVERSIDADE EM BENEFÍCIO

Toda adversidade, toda experiência desagradável, todo fracasso, traz em si as sementes de um benefício igual ou maior. Procure essa semente quando se deparar com qualquer derrota. Examine sua adversidade muito cuidadosamente. Você vai descobrir que ela tem um benefício potencial muito maior do que aquilo que você perdeu com a experiência. Explore esse benefício, aproveite-o ao máximo e você vai descobrir um dos mais profundos princípios do sucesso. Vai aprender a converter obstáculos em trampolins.

APRENDA A ARTE DE TRANSMUTAR A EMOÇÃO DO SEXO

A palavra *transmutar* significa muito simplesmente transformar um elemento ou um tipo de energia em outro. Nesta filosofia, a arte de transmutar o sexo significa usar o seu *sex appeal* para propósitos mais nobres do que os puramente físicos.

O impulso sexual é uma das mais poderosas emoções humanas. Levadas por ele, as pessoas desenvolvem coragem, imaginação, força de vontade, persistência e criatividade antes desconhecidas. O desejo por contato sexual é tão forte que as pessoas às vezes arriscam a vida e a reputação para satisfazê-lo. Quando subordinada e redirecionada para outras linhas, essa força motriz pode empregar a criatividade e a energia que gera para alcançar qualquer objetivo que você estabeleça para si. Pode encher a mente de planos e ideais elevados e proporcionar os meios para levá-los a cabo com êxito.

Com toda a certeza, a transmutação da energia do sexo exige força de vontade, mas a recompensa sem dúvida vale o esforço. Não se trata de sugerir que o desejo sexual inato deva ser reprimido ou eliminado. Mas deve ter vazão por formas de expressão que enriqueçam o corpo, a mente e o espírito. Caso não tenha vazão pela transmutação, buscará escoamento puramente físico.

A expressão adequada do impulso sexual pode criar uma paixão que permeia todo o ser. Proporciona mais energia, mais entusiasmo e uma vontade de viver sem paralelo. Sem ela, a vida pode se tornar rotineira, insossa e chata.

OBSERVE O HÁBITO DE REZAR

A oração, quando bem compreendida, pode se tornar o maior fator para ajudar a desenvolver e manter uma atitude mental positiva. Pode dar tranquilidade quando tudo o mais der errado. Pode revelar a maneira de aproveitar as forças do universo e utilizá-las para se atingir objetivos.

Não espere um momento de necessidade para fazer uma oração, mas condicione sua mente com preces de gratidão pelas bênçãos que já tem, de modo que, quando precisar de orientação, terá conquistado o direito de pedi-la.

Encerre sua prece com as seguintes palavras: “Não peço mais bênçãos e sim mais sabedoria para fazer melhor uso das bênçãos que tenho, mediante o direito inalienável de dirigir minha mente para qualquer finalidade que eu deseje”.

Aqueles que só rezam na hora do aperto ou de extrema necessidade geralmente são assombrados pela sensação de que suas preces não serão atendidas.

Quando fizer a lista de bênçãos pelas quais pretende expressar gratidão, não esqueça do seguinte:

1. O privilégio da liberdade de expressão e ação num país que recebeu todo tipo de bênção que se possa imaginar.
2. O direito inalienável ao controle pleno e absoluto de sua mente para dirigi-la rumo a qualquer fim que deseje.
3. A lealdade dos amigos e entes queridos, cuja influência inspira você a buscar o respeito de si mesmo e de toda a humanidade.
4. O poder de transmutar adversidade, oposição e derrota numa força criativa que pode ajudar na busca de paz mental ou qualquer coisa que você queira da vida.
5. O privilégio de perdoar os que possam ter ofendido ou prejudicado você.
6. O poder de controlar todas as suas emoções e transmutá-las numa força motivacional capaz de ajudar na consecução de suas metas e objetivos.
7. Uma menção muito especial àqueles que vieram em seu socorro nas emergências, quando você havia esgotado todos os recursos para resolver seus problemas.

8. A saúde de seu corpo físico e a desenvoltura de sua imaginação.

Essas são algumas das bênçãos pelas quais você deve expressar gratidão. Acrescente à lista outras de sua escolha.

A palavra “gratidão” é poderosa e profunda. Representa um sentimento muito intimamente associado a uma atitude mental positiva. Portanto, cultive-a como pedra fundamental permanente do hábito de rezar.

A seguir, a descrição dos fatores mais importantes para desenvolver e manter uma atitude mental positiva, sem a qual não há como dominar o poder da persuasão:

1. Estabeleça suas metas e avance na direção delas.
2. Forme uma aliança de cooperação com outras pessoas.
3. Aprenda a “fazer um esforço extra”.
4. Coloque entusiasmo em suas palavras e ações.
5. Desenvolva sua capacidade de ter fé.
6. Controle e direcione suas emoções.
7. Controle seus hábitos de pensamento dominantes.
8. Aprenda a transmutar a adversidade em um benefício.
9. Transmute a emoção do sexo.
10. Observe o hábito de rezar.

Antes de passar ao Capítulo 2, faça um teste, escrevendo “OK” ao lado dos fatores em que você se avalia satisfatoriamente e “X” junto àqueles em que está em dúvida ou que sabe que tem uma deficiência.

A avaliação pode ser ainda mais eficaz se você copiar esses fatores numa folha de papel e traçar 12 colunas à direita de cada rubrica, nomeando-as “Semana 1”, “Semana 2” etc., até a 12ª coluna. Depois faça uma análise criteriosa e se avalie uma vez por semana durante

três meses. Antes de começar, estabeleça a meta de que na 12ª coluna não haverá nenhum “X”, só “OK”.

Caso tenha fraquezas que interfiram em sua atitude mental positiva, esse processo ajudará a descobrir quais são. Você vai descobrir coisas sobre si mesmo que podem mudar sua vida e levá-lo a quaisquer metas que estabeleça para si.

COMO OS OUTROS CHEGARAM LÁ

Nos próximos capítulos, você terá acesso às fórmulas de sucesso que outras pessoas utilizaram para alcançar o ápice da realização pessoal.

Você será apresentado a métodos que homens e mulheres bem-sucedidos aprenderam para contatar e utilizar fontes invisíveis de poder, executando feitos aparentemente milagrosos.

Um homem que Hill observou em várias ocasiões e que considerava um amigo fez muito para perpetuar o sistema norte-americano da livre iniciativa. Sua mensagem era sempre positiva e entusiástica. Ele compreendia e utilizou o poder de persuasão para reativar o amor pelo país e a irmandade entre os homens.

O falecido Kenneth McFarland, considerado o mais persuasivo e eficaz expoente do que costumamos chamar de sistema norte-americano, construiu uma carreira memorável como orador baseada no ávido interesse pelos Estados Unidos e pelo estilo de vida norte-americano.

Ao seu conceito básico de americanismo, ele apôs o rótulo de “conservadorismo progressista”. Sua ambição, dizia, era conservar o governo constitucional, o sistema de livre iniciativa e as liberdades individuais sob os dois primeiros.

McFarland afirmou que os Estados Unidos são a terra que “literalmente despeja opulência sobre o homem comum”. Mas o sistema não é infalível. Não funciona sozinho. Precisa ser aplicado

com inteligência pelas pessoas que o compreendem e confiam nele. McFarland descreveu o tipo de pessoa qualificada para conduzir o veículo da livre iniciativa e mostrou como essas qualidades faziam uma pessoa ser bem-sucedida nesse sistema.

McFarland foi convidado a palestrar nas maiores corporações e câmaras de comércio do país e certa vez fez o mesmo trabalho para a *Reader's Digest* (revista *Seleções*). Seu sucesso espetacular em “vender os Estados Unidos para os norte-americanos” levou os executivos de Marketing e Vendas do país a homenageá-lo em 1957 com o prêmio de Vendedor Excepcional do Ano.

McFarland graduou-se pela Faculdade Estadual de Magistério de Pittsburg, no Kansas, fez mestrado na Universidade de Colúmbia, em Nova York, e doutorado na Universidade de Stanford, em Palo Alto, na Califórnia. Foi educador por 24 anos e, além das turnês de palestras pelo país, foi convidado a falar na General Motors e era diretor de educação na American Trucking Associations, Inc.

No início de 1968, foi eleito para receber a Medalha de Líder da Liberdade da Fundação das Liberdades de Valley Forge, que condecorou McFarland por seus “múltiplos e inspirados discursos patrióticos, incitando o público a preservar o estilo de vida norte-americano, e por sua fé exemplar e inquebrantável nos valores e virtudes incorporados no precioso credo norte-americano de liberdade de escolha e de liberdade dentro da lei [...] por suas inúmeras e exaustivas viagens cruzando os Estados Unidos com a mensagem de que as responsabilidades e oportunidades da cidadania construtiva devem ser ensinadas aos jovens”.

McFarland era considerado uma autoridade em aplicação da lei, um assunto vital. Seus escritos, discursos, estudos e conquistas nesse campo importantíssimo foram aclamados tanto por juristas como por leigos. Era membro honorário da Ordem Fraternal da polícia. Em 1968, recebeu a Placa de Ouro do Brinde à Excelência da Academia Americana de Realizações.

McFarland foi um exemplo e personificação do tipo de poder que pode ser gerado na vida de quem vive segundo os princípios do pensamento positivo, do entusiasmo, do patriotismo e da autodisciplina.

Este capítulo foi apenas uma introdução aos métodos pelos quais você também pode sintonizar e aproveitar poderes que talvez nunca tenha utilizado e pelos quais pode se tornar o que desejar. Continuando o estudo, você descobrirá outros princípios que vão ajudar a dominar o poder da persuasão.

Capítulo 2



O PODER DO DIVINO NO SER HUMANO

TODO MUNDO POSSUI UM elemento de genialidade. Quando percebido e disciplinado, este elemento pode possibilitar a realização de feitos valorosos e a prestação de grandes serviços à humanidade. Quando as grandes reservas de energia e ambição inexploradas são liberadas em expressão e ação, podem proporcionar um enorme impulso para o sucesso. Quando guiadas pelo amor à humanidade e incorporadas ao caráter, as sementes da bondade e do divino no ser humano dão o poder de se viver uma vida de valor e significado.

Ao longo dos anos, descobrimos vários dos segredos que revelam o divino no ser humano, desbloqueiam suas energias, despertam o gênio e acionam os poderes de persuasão capazes de transformar o negativo em positivo. Neste livro, muitos dos segredos que iluminam o caminho da ambição e da realização vão ser revelados a todos que desejem uma vida proveitosa e significativa e estejam prontos para aceitar orientação. Você verá o poder da persuasão positiva demonstrado na vida de um homem que obteve grande riqueza, mas uma compreensão espiritual ainda maior. O reconhecimento e a aplicação de todos os grandes poderes discutidos neste livro são fundamentais para o sucesso financeiro. São igualmente importantes para quem alcançou grande riqueza e quer compartilhá-la de forma sábia. A filantropia é uma grande responsabilidade, especialmente quando se pode disponibilizar

fundos e subsídios. Sempre existe a possibilidade de que a doação a um indivíduo ou instituição seja prejudicial, deixando as pessoas dependentes de algo a troco de nada, privando-as da oportunidade de desenvolver seus melhores potenciais.

Os poderes descritos neste livro devem auxiliá-lo a encontrar o caminho para a felicidade, desenvolvendo um amor maior por seu país, compaixão por seus semelhantes e reaquecendo o desejo de perpetuar o sistema norte-americano da livre iniciativa. Com isso em mente, vamos apresentá-lo a um homem que conhecemos pessoalmente e cujo talento para os negócios testemunhamos muitas vezes. Ele é um excelente exemplo de alguém que compreende sua responsabilidade de ajudar a humanidade e compartilhou sua experiência de vida, seus recursos financeiros e seus talentos com um vasto número de pessoas.

Muito do que é narrado neste capítulo foi compilado por Napoleon Hill nos dez anos de parceria com este homem. Outros fatos foram observados pelo autor e editor em diversas ocasiões, tanto públicas como particulares. Vários integrantes da equipe desse homem forneceram informações adicionais. Independentemente da fonte, acreditamos que a história de W. Clement Stone seja o melhor exemplo do poder do divino no ser humano – e de como ele pode trabalhar em prol do indivíduo e beneficiar a humanidade.

AS CONQUISTAS DE UM HOMEM

Bem no início da vida, W. Clement Stone teve uma visão de quem ele era e do que queria da vida. Ele se autointitula vendedor, e é isso que ele é. Por muitos anos, Stone foi presidente da Combined Insurance Company of America e de suas três subsidiárias integrais: Combined American Insurance Company, de Dallas; Hearthstone Insurance Company of Massachusetts, em Boston; e First National Casualty Company, de Fond du Lac, Wisconsin. Também é diretor da Alberto-

Culver Company. Alguns anos atrás, Stone promoveu a fusão da Combined com a Ryan Insurance, formando a gigante dos seguros Aon Corporation, da qual é presidente. Stone é um supervendedor, mas, mais do que isso, é um homem que se dedica ao ideal de compartilhar. Ele adora dividir tanto a riqueza material quanto a espiritual. Não só é um executivo de negócios, mas também um líder da sociedade civil, autor, editor e palestrante.

Nascido em Chicago, Stone mora com a mulher no subúrbio de Winetka, em Illinois. Seus principais interesses filantrópicos concentram-se nas áreas da saúde mental e do bem-estar dos jovens. Boa parte de seu dinheiro e energia foram investidos na reabilitação de delinquentes juvenis e presidiários. Stone ajuda a treinar assistentes sociais para trabalhar com os jovens. Profundamente religioso, por duas vezes foi curador da Primeira Igreja Presbiteriana de Evanston (que é o máximo período consecutivo que o regimento da igreja permite). Stone é detentor dos títulos de doutor *honoris causa* em jurisprudência do Monmouth College e doutor em humanidades da Academia de Artes de Interlochen.

Você há de convir que é um grau impressionante de conquistas. E há de observar que não discutimos projetos concluídos e planos para o futuro, pois as atividades atuais de Stone são mais que suficientes para esclarecer nosso ponto de vista. Sabemos que toda sua obra filantrópica é pesquisada em detalhes pela Fundação W. Clement e Jessie V. Stone.

Percebemos que Stone é um homem muito cordial, afável e compassivo, que desfruta a vida ao máximo. Sua gargalhada é singular, contagiante e sincera. É verdade que esse homem ganhou muito dinheiro, mas sua capacidade de ganhar dinheiro lhe deu sabedoria e poder para usá-lo de forma adequada em benefício do maior número de pessoas.

OS PRIMEIROS DEGRAUS ESCADA ACIMA

Vamos dar uma olhada no início da vida de Stone para ver se ele herdou uma grande quantia que ajudou a construir seu vasto império. Queremos averiguar seus pensamentos para ver se ele contou com um “grande golpe de sorte” ou com a deusa da fortuna. Será que achava que o mundo devia sustentá-lo e que um dia ele ganharia “algo a troco de nada”? Você vai ver em primeira mão como Stone galgou a escada do sucesso. O exemplo dele pode acender em você a faísca do gênio com poder suficiente para atingir seu objetivo e garantir uma superabundância. A história dele pode ajudar a entender a necessidade de auxiliar os outros na proporção do sucesso que se alcança. Essa compreensão com certeza trará a alegria de viver uma vida com significado, objetivo e importância.

O pai morreu quando Clement Stone ainda era jovem.

A vida não foi fácil para o menino e a mãe viúva. Ela virou costureira; ele, jornaleiro, batalhando nas esquinas de Chicago.

Intimidado pelos vendedores mais velhos, o menino de seis anos tentou vender seus jornais no Hoelle's, um restaurante da Zona Sul de Chicago. Expulso diversas vezes, continuou voltando. O dono do restaurante admirou tanto a persistência que acabou deixando o menino fazer do Hoelle's um ponto fixo.

O jovem Stone descobriu que podia vender jornais em hospitais com menos esforço do que nas esquinas. Percebeu que era mais eficiente e produtivo vender para um grande grupo de clientes potenciais concentrados num só lugar.

Muitos anos mais tarde, adotaria esse mesmo princípio para vender seguros – entrando com a cara e a coragem em lojas, bancos, escritórios e outras instituições de grande porte. Veja como ele usou o que aprendeu.

Stone também descobriu algo ainda mais importante – a técnica de absorver os princípios de uma determinada situação ou problema, “relacionando e assimilando-os” em três etapas – “estudo,

pensamento e planejamento” –, de modo que servissem para enfrentar outros problemas e outras situações.

Olhando para trás, ele diz: “Acredito que os princípios do sucesso estavam contidos em minha experiência de vender jornais quando menino”.

Esses princípios são, a seu ver: (1) inspiração para agir – automotivação, (2) *know-how*, (3) conhecimento do ramo de atividade.

Qualquer um que o conheça minimamente sabe que Stone aplica esses princípios em todos os seus empreendimentos.

Como bem analisa em seus livros, o menino que vendia jornais não podia se arriscar a perder os centavos investidos ao adquiri-los; a necessidade inspirou a ação. É o que Stone chama de “insatisfação inspiradora”.

Finalmente, ele conhecia a atividade e dominava o *know-how* – vender jornais repetindo as técnicas bem-sucedidas que aprendera.

“Ainda tenho em mim a memória daqueles dias sombrios”, escreveu em *The Success System that Never Fails*, “porque foi a primeira vez que lembro de ter transformado uma desvantagem em vantagem. É uma história simples, hoje insignificante [...] mas foi um começo.”

Ele acredita, assim como os autores, que toda adversidade traz em si as sementes de um benefício igual ou maior – e que tudo é possível para as pessoas que cultivam uma atitude mental positiva ou, como ele chama, AMP.

AÇÃO EM PRIMEIRO LUGAR!

Das três partes que compõem sua fórmula do sucesso, Stone considera a inspiração para a ação a mais importante. Também acredita que a inspiração pode ser autoinduzida.

Stone distribuiu milhões de livros, revistas e discos inspiradores para jovens, para seus funcionários, acionistas, escolas, hospitais, associações de veteranos e presidiários.

Num único ano, por exemplo, doou mais de um milhão de livros, discos, revistas e panfletos inspiradores.

Seus associados receberam, durante suas longas turnês de palestras, seminários de vendas ou trabalhos humanitários prestados à Fundação Napoleon Hill, muitos depoimentos valiosos e excepcionais de suas atividades. Observaram o planejamento cuidadoso e o esforço organizado que incentivaram outros filantropos a se interessar mais pela sociedade em geral. O mais importante é que nenhum desses projetos é voltado para o ganho pessoal ou tem um viés comercial.

Você deve ter ouvido a expressão “dar um tiro no pé” para se referir a erros cometidos. Quando solicitado a citar alguns de seus erros, ele respondeu: “Quase perdi os pés de tanto tiro. A cada erro ou revés, eu organizava o pensamento e começava a fazer algo a respeito antes que aquilo virasse parte de mim. Tenho certeza de que as derrotas temporárias são o motivo pelo qual dou tanta importância a colocar os planos em ação. Quando alguma coisa dá errado, às vezes é necessário revisar os planos. Depois disso, o plano tem que se converter em ação imediata. Humildemente, tenho que dizer que o hábito do ‘faça isso agora!’ é um dos meus maiores ativos. Esse hábito é parte tão integral da minha vida que acredito que o utilizo hoje com o mesmo afinco de quando estava fazendo meu negócio crescer. Não me refiro a decisões estabaneadas. Você precisa ter tempo para juntar todos os fatos; depois disso, não há motivo para adiar. Ainda me arrepio com o poder da ação. Porque a ação é uma parte vital do poder de persuasão em todas as relações humanas”.

Seu histórico escolar mostra que o sucesso inicial provocou uma situação que poderia ter restringido enormemente o pleno

desenvolvimento de seus talentos. Você verá que ele reconheceu o erro, mudou a maneira de pensar e colocou a descoberta em ação.

Stone frequentou a Escola Secundária Senn, em Chicago, onde presidia o Grupo de Debates. Com a mudança para Detroit, onde sua mãe comprara uma pequena agência de seguros, cursou o segundo ano na Escola Secundária do Noroeste.

Nas férias de verão, aos 16 anos, Stone vendeu sua primeira apólice de seguro. No ano seguinte, abandonou o ensino médio, quando viu que poderia ganhar mais dinheiro vendendo seguros do que seu professor lecionando.

Muitos personagens da história fizeram uma pausa temporária nos estudos e depois reconheceram a importância de uma educação formal.

“Foi apenas uma interrupção temporária. Logo percebi o valor inestimável da educação.”

Como jovem corretor de seguros, Stone continuou os estudos nas escolas da Associação Cristã de Moços e também frequentou a Faculdade de Direito de Detroit por um ano e a Universidade de Noroeste por dois anos e meio.

Vendedor adolescente, tinha que trabalhar por muitas horas, às vezes até tarde da noite, com pouco tempo livre para si. Ainda assim, seu jovem coração foi fisgado.

Aos 21 anos, Stone casou-se com Jessie Tarson, a namoradinha dos tempos do ensino médio. Para viabilizar os planos de casamento, montou sua própria companhia de seguros em Chicago, aos 20 anos de idade. A empresa, Combined Registry Company, até hoje é comandada por Stone e diversificou suas atividades.

Diz ele: “O amor é a maior motivação de todas”.

Stone abriu sua empresa com capital de US\$ 100, sem dívidas, e alugava uma saleta por US\$ 25 ao mês.

Em sua carreira, Stone amealhou uma fortuna de milhões de dólares, boa parte doada para causas nobres.

Com os negócios prosperando na década de 1920, ele montou uma força de vendas em âmbito nacional.

Em 1931, os Estados Unidos sentiam os efeitos da Grande Depressão – e ele também. As vendas de seguros despencaram, e ele se endividou.

Stone logo superou esse obstáculo – deu um jeito de representar outras três companhias de seguros, incitou os vendedores a vender uma nova apólice com prêmio mais alto e desenvolveu um eficiente programa de treinamento de vendas.

Sua equipe de 135 vendedores bem treinados foi ampliada para mil, devidamente doutrinada com técnicas bem-sucedidas. O faturamento cresceu, e ele logo se livrou das dívidas.

Em 1939, já havia aperfeiçoado seu “sistema de sucesso que nunca falha” e também adquirido o que chama de “filosofia de vida”.

Em 1956, Stone comandava a maior empresa de seguros de saúde e acidentes dos Estados Unidos.

Desde então, a Combined Insurance vem mostrando um crescimento consistente e sua entrada no ramo de seguros de vida ilustra mais um dos princípios de Stone: todo organismo cresce até chegar à maturidade, estaciona e morre – a não ser que ocorra um renascimento em uma nova vida, com sangue novo, ideias novas ou uma atividade nova.

Todo mundo tem uma filosofia. Quando pediram que definisse a sua, Stone respondeu:

“Primeiro, Deus é sempre bom.

“Em segundo lugar, a verdade sempre será verdade, independentemente da falta de entendimento, da descrença ou ignorância.

“Terceiro, o homem é produto de sua hereditariedade, ambiente, corpo físico, mente consciente e subconsciente, experiência e situação e direção específicas no tempo e no espaço – e algo mais, inclusive

poderes conhecidos e desconhecidos. Ele tem o poder de afetar, usar, controlar ou se harmonizar com tudo isso.

“Em quarto lugar, o homem foi criado à imagem de Deus e assim dispõe do poder, conferido por Deus, de dirigir seus pensamentos, controlar suas emoções e comandar seu destino.

“Em quinto, a fé religiosa é uma experiência dinâmica, viva e crescente. Seus princípios universais são simples e duradouros. Por exemplo, a Regra de Ouro – trate os outros como gostaria de ser tratado por eles – tem um conceito simples e duradouro e sua aplicação é universal. Mas, para se tornar viva, tem de ser posta em prática.

“Em sexto lugar, acredito na oração e no poder milagroso da prece”.

COMPARTILHANDO O SUCESSO

Durante dez anos, Stone foi o administrador dos negócios de Napoleon Hill, uma parceria valiosa para ambos e cujo valor ficou óbvio para todos que os conheceram. O que Stone sentia pela parceria revela muito sobre si mesmo. Ele contou:

“Ganhei *Pense e enriqueça*, de Napoleon Hill, em 1937. Sua filosofia coincidia com a minha em tantos aspectos que mandei um exemplar do livro para todos os meus representantes. Aí, coisas maravilhosas começaram a acontecer. Meus vendedores começaram a se tornar supervendedores, a ficar ricos, a levar felicidade para seus lares e a tentar fazer do mundo um lugar melhor de se viver. É compreensível, porque *Pense e enriqueça* motivou mais pessoas para o sucesso do que qualquer outro livro do gênero.

“Em 1952, conheci Napoleon Hill pessoalmente. Eu o incentivei a sair da aposentadoria por um período de cinco anos. Ele concordou com uma condição: que eu administrasse seus negócios. Aceitei. Mesmo muito ocupado ampliando minha companhia de seguros,

percebi que é muito raro que ao longo de sua vida uma pessoa consiga afetar a vida de milhares de pessoas da sua geração e das gerações futuras para melhor.

“Hoje não é mais verdade que, se você fabricar uma ratoeira melhor, as pessoas vão fazer fila para comprar. Independentemente do quanto seu produto ou serviço seja bom [...] ele vai ter que ser vendido. Sou vendedor por vocação; por isso, senti que podia ajudar a espalhar a filosofia da realização norte-americana conforme ensinada por Napoleon Hill em seus livros e assim prestar um serviço relevante para a humanidade. Agora, sempre *compartilha com os outros uma parte do que você tem, aquilo que fica cresce e se multiplica*.

“No meu esforço de ajudar os outros em minha parceria com Napoleon Hill, fui abençoado dez mil vezes [...] mais do que qualquer um poderia imaginar ou merecer.

“Demorou dez anos para realizarmos a tarefa que nos impusemos. Nesse período, toda a minha vida mudou. Minhas empresas prosperaram além da imaginação de qualquer um que não tenha aprendido sobre a arte da motivação e o poder de uma atitude mental positiva. Entrei para o negócio de palestras, livros e ensinamento das lições de um grande filósofo e professor – Napoleon Hill. Mas o mais importante é que coloquei esses princípios em prática”.

Stone aplicou os princípios do sucesso com um fervor igualado por poucos, se é que por alguém. Também ensinou os princípios a milhões de pessoas nos *best-sellers Atitude Mental Positiva, The Success System that Never Fails* e *The Other Side of the Mind* (O outro lado da mente), em palestras para milhares de pessoas e mediante o apoio incansável a organizações profissionais, cívicas, educacionais, filantrópicas e juvenis.

Ganhou 19 títulos de doutor *honoris causa* de importantes universidades e faculdades e literalmente centenas de organizações lhe conferiram prêmios especiais. Stone recebeu prêmios

humanitários de organizações religiosas protestantes, católicas e judaicas, bem como da Cruz Vermelha norte-americana. Foi indicado para o Prêmio Nobel da Paz, ganhou a Medalha de Honra da Nação Navajo, recebeu o Prêmio Horatio Alger e é membro do conselho de curadores da Fundação Presidencial James S. Brady.

Apesar dos prêmios que Stone e as organizações que apoiou numa vida dedicada a ajudar os outros estejam na casa das centenas, as realizações de que ele mais se orgulha resultaram da aliança com as organizações de apoio aos jovens e do trabalho no sistema penitenciário norte-americano. Com essas associações, ele tocou pessoas que precisavam desesperadamente de incentivo positivo, pessoas cujas vidas mudaram para sempre e para melhor graças à sua influência. Ele recorda:

“Vi estudantes pobres se motivarem a ser bons acadêmicos ao colocar em prática os princípios do sucesso, vi jovens enrolados com a lei se tornarem bons cidadãos e vi usuários de drogas darem uma virada de 180 graus em suas vidas.

“Dando palestras em prisões, vi homens e mulheres decididos a mudar o curso de suas vidas para melhor. A reincidência entre aqueles que se motivaram a ler livros de autoajuda proativos caiu para 16%, enquanto os registros da população carcerária em geral mostram que, de cada cem pessoas presas e libertadas, 49% voltam a ser presas.

“Em meu trabalho junto a associações de saúde mental, como a Fundação Menninger e a Associação Nacional para a Saúde Mental, vi várias vidas humanas serem salvas ao se evitar o suicídio de pessoas com inclinação para isso; essas maravilhosas associações oferecem esperança aos desamparados de zonas carentes de nossas cidades; os desfavorecidos são motivados a alcançar o sucesso e a estimular o respeito à lei e à ordem em suas comunidades. Mas, acima de tudo, houve gente que aprendeu a evitar doenças mentais e

manter a boa saúde da mente, *buscar orientação divina e fazer a coisa certa porque é o certo.*

“Agora, o maior serviço que posso prestar a você, leitor, ou a qualquer outra pessoa, é motivá-lo a aprender e aplicar os princípios encontrados neste livro. Decore esses princípios – e *aplique-os*. Porque o autor, Napoleon Hill, tem o poder de motivá-lo a alcançar quaisquer objetivos definidos que você tenha, desde que não violem as leis de Deus e os direitos de seus semelhantes.”

Capítulo 3



FÉ ONIPRESENTE

CONHEÇA A SI MESMO

A PESSOA MAIS IMPORTANTE que você conhece é a sua pessoa. O segredo do sucesso de sua relação com todo mundo encontra-se no seu mais profundo eu.

Seu autoconhecimento – o grau de compreensão de seus poderes físicos, intelectuais e espirituais e sua disciplina em aplicá-los – é a chave para uma vida satisfatória, útil e lucrativa.

Considerando que a maioria de nós frequentemente pensa que existem duas pessoas (senão mais) na própria mente, não é nada incomum que muitos de nós, muitas vezes, nos confundamos sobre quem e o que – e até que ponto – NÓS SOMOS. Encontrar o próprio eu é um feito que não tem preço. Não encontrar a própria individualidade é um lapso trágico. Conhecer a pessoa mais refinada, mais forte e mais poderosa dentro de nós é um desafio – emocionante e compensador. Se conseguir encontrar e seguir os instintos do seu melhor eu, todas as coisas podem ser suas. Seu melhor eu pode ajudar a conquistar o medo, a indecisão e a angústia. Pode levar a um melhor entendimento do profundo poder da vida e proporcionar a mestria que você precisa para ter êxito em qualquer atividade que deseje. Seu melhor eu é seu aliado mais poderoso.

Conhecer a pessoa que você realmente é e capturar o conhecimento do aspecto mais elementar da sua personalidade

requer reflexão e concentração.

Encontre um lugar tranquilo e comece com o pensamento de que você vai ser o mais honesto que puder sobre si mesmo. Separe as diversas áreas de sua vida e avalie sua atual posição e circunstâncias. Lembre-se de que deve tentar ser o mais honesto possível consigo mesmo. Não invente desculpas nem culpe os outros se sentir que nem tudo está bem. Seja objetivo, procure decidir o que mais deseja da vida, do trabalho, do dia de hoje. Decida-se por coisas específicas e definidas. Fixe-as como metas de curto e longo prazos. Fique sozinho pelo tempo necessário para organizar seus pensamentos, repassar a avaliação de suas necessidades, desejos e ambições. Decida que, com a ajuda do seu melhor eu, você terá sucesso e atingirá a meta que tanto deseja. A solidão é uma boa fonte de força e um bom terreno para conhecermos nosso melhor eu.

Mas como é que, em meio à agitação e o ruído do mundo, podemos manter boas resoluções e fortes inclinações? Isso requer outro ingrediente – um elemento básico chamado fé.

A FÉ QUE FUNCIONA

Fé é um estado mental, uma atitude mental positiva. Sua atitude mental é a única coisa sobre a qual você tem o privilégio do controle total e incontestável. O exercício desse privilégio traz benefícios incríveis. Pense nisso até ficar decidido a botar a fé e a atitude mental positiva a funcionar. Esse pode ser o começo de um estilo de vida novo e melhor.

Fé aplicada é a base de toda autoconfiança, toda autossuficiência. É o espírito motriz da iniciativa pessoal e do entusiasmo. Até a pessoa aprender os fundamentos básicos da fé aplicada, suas realizações são pequenas.

Usamos aqui a expressão *fé aplicada* em vez de apenas “fé” porque, antes que seu espírito de fé possa afetar qualquer coisa, ele

precisa ser dirigido ativa e positivamente. Fé tem que ser vontade de agir.

A fé é um estado mental que já foi chamado de mola mestra da alma, pelo qual metas, desejos, planos e propósitos podem se traduzir nos equivalentes físicos ou financeiros. Isso é fé aplicada. Fé é o recurso com que você pode se colocar num estado mental para sintonizar e aproveitar diretamente o poder que move todo o universo.

Sam Z. Moore, cujo impressionante histórico de sucesso no “negócio da Bíblia” o surpreendeu quase tanto quanto a seus sócios, é o exemplo de alguém que escolheu um campo que de início parecia mais uma aposta do que um empreendimento sólido. Com uma habilidade natural para o mercado financeiro, Moore saiu da faculdade e se deparou com várias portas abertas. Recebeu ofertas de emprego de um grande banco, da General Electric e da Westinghouse.

Sam havia pagado a faculdade vendendo livros e bíblias. Conheceu e conversou com muita gente de todas as camadas sociais. Nascido no Líbano, amava os Estados Unidos. Quanto mais conhecia o país e o povo, mais amava. Ele viu as oportunidades que o país oferece e os ideais e a filosofia que fizeram dele uma grande nação. Acreditava saber o que os norte-americanos, especialmente os da zona rural, gostariam de comprar. Pegou então sua experiência de vendedor, mais US\$ 1 mil que havia poupado e outros US\$ 1 mil emprestados e abriu sua empresa em dezembro de 1958. Hoje Moore é dono da maior editora de Bíblias da família do mundo. A empresa também vende livros inspiradores, dicionários, os testamentos bíblicos e outros itens de devoção. Em dez anos, Moore montou uma companhia multimilionária. Cinco anos depois, colocou ações da empresa no mercado e agregou centenas de acionistas.

Este é um homem que fez um inventário completo de suas habilidades, de seus semelhantes e da situação. Demonstrando fé em

seu Deus, seu país, seu povo e seu melhor eu, partiu para a ação com um plano definido em mente. Seu entusiasmo, sua hábil avaliação de oferta e demanda e sua atitude franca e justa proporcionaram um sucesso além da imaginação.

OS FUNDAMENTOS DA FÉ

Vamos ver em detalhes os ingredientes necessários para se ter fé:

1. OBJETIVO DEFINIDO amparado pela iniciativa pessoal ou ação. Você vai ver que o princípio do objetivo definido se interliga com quase todos os outros nove princípios. Todo sucesso começa com algo definido que você tem plena intenção de fazer.
2. ATITUDE MENTAL POSITIVA, da qual é removido tudo que seja negativo, como medo, inveja, ciúme, ganância e ódio. Você não pode ter fé se a atitude predominante em sua mente é negativa, não importa o que tenha causado a negatividade.
3. ALIANÇA DE MASTERMIND com uma ou mais pessoas que vão irradiar coragem baseada na fé e que sejam mental e espiritualmente adequadas às suas necessidades. Em outras palavras, escolha seus associados mais próximos com o máximo cuidado.
4. RECONHECER O FATO DE QUE TODA ADVERSIDADE TRAZ EM SI A SEMENTE DE UM BENEFÍCIO IGUAL OU MAIOR e que derrota temporária não é fracasso. Essa coisa de fracasso não existe até você aceitá-lo como tal. E derrotas temporárias muitas vezes revelam-se bênçãos disfarçadas – um trampolim para uma sabedoria maior que levará a realizações maiores.
5. O HÁBITO DE AFIRMAR SEU OBJETIVO PRINCIPAL DEFINIDO EM FORMA DE PRECE no mínimo uma vez por dia, sempre agradecendo ao Criador por ter lhe concedido a visão de sua meta, seu objetivo principal, antes mesmo de você partir para a conquista.

Se você começar com a mente aberta e afirmar seu objetivo numa prece desde o início, haverá uma modificação tão grande na sua relação com as pessoas – e na sua relação consigo mesmo, na sua atitude em relação a si mesmo – que você vai se perguntar por que não fez isso antes.

Todas as orações sinceras funcionam. Se achar que não está conseguindo resultados, pense no seguinte: muitas vezes, só rezamos em último caso. Não esperamos que nossas preces sejam atendidas. Por isso as preces parecem falhar – rezamos com uma atitude mental negativa. Se rezamos pedindo chuva, devemos sair de guarda-chuva. Com isso a fé será ativada.

Fé máxima é saber de coração que aquilo que você está buscando é inteiramente possível e que você vai conseguir. Você vai se surpreender com o que pode acontecer quando tem uma atitude mental positiva e a mantém.

6. RECONHECER A EXISTÊNCIA DE UM CRIADOR DE TODAS AS COISAS, que ordena todo o universo. Toda a filosofia deste livro baseia-se nessa premissa. É o ponto de partida para o desenvolvimento e a realização de todos os nossos princípios.

Temos que ter fé em nosso Criador! Qualquer pessoa de pensamento inteligente sabe que tem que haver um plano e um poder que controlam o universo. Sabemos que as estrelas e os planetas não ficam no lugar todo dia, ano após ano, sem um plano. Sabemos que há algo por trás disso e reconhecemos que se trata de um poder que afeta todo ser vivo na face da Terra.

7. CONHECER A SI MESMO é outra premissa que serve de base para essa filosofia. Devemos reconhecer que uma pessoa é a expressão perfeita do Criador de todas as coisas e, como tal, não temos limites, a não ser os que nossa mente aceita.

As únicas limitações que temos são autoimpostas – aquelas que permitimos que as circunstâncias da vida instalem em nossas

mentes. Essas limitações podem ser removidas!

O Criador dotou todas as pessoas de um controle completo, incontestável e indiscutível sobre a própria mente. O indivíduo pode tornar o controle positivo ou negativo. Podemos estender a nossa mente em qualquer direção e ir tão longe quanto quisermos. Ninguém pode estipular isso para nós. Tão certo quanto o Sol nascer no leste e se pôr no oeste, sua atitude mental determina seu destino na Terra!

Temos de reconhecer que, como seres humanos, somos as únicas criaturas na Terra capazes de se apoderar do poder da mente e dirigi-lo a finalidades escolhidas. Nenhum animal tem essa capacidade. Animais têm o que se chama de instinto, mas não podem ir um milímetro além disso.

Reconhecendo que, como seres humanos, podemos direcionar o poder de nossa mente para os fins escolhidos, não podemos então concluir que o sucesso está plenamente assegurado? Só temos que aplicar essa fé no Criador de nossa mente no que se refere à realização de nosso objetivo definido.

Jesus de Nazaré, segundo os versículos 7 e 9 do capítulo 7 de Mateus, disse: “Pedi e dar-se-vos-á, buscai e encontrareis, batei e abrir-se-vos-á. Porque aquele que pede, recebe; e o que busca, encontra; e, ao que bate, abrir-se-lhe-á”.

Na epístola de Paulo aos hebreus, somos informados de que: “Ora, sem fé é impossível agradar-lhe, porque é necessário que aquele que se aproxima de Deus creia que ele existe e que é galardoador dos que o buscam”.

8. INVENTÁRIO CRITERIOSO DAS DERROTAS E ADVERSIDADES PASSADAS, com o que ficará óbvio que toda experiência difícil carrega em si a semente de um benefício igual ou maior. Volte no tempo e analise as vezes em que foi derrotado. O mais provável é que você, caso tenha se livrado da derrota por tempo suficiente para a ferida

sarar, esteja apto a encontrar a semente de um benefício igual ou maior. Procure essa semente e com certeza irá encontrá-la mais cedo ou mais tarde.

9. AUTORRESPEITO EXPRESSO EM HARMONIA COM A PRÓPRIA CONSCIÊNCIA. A consciência é uma coisa maravilhosa. É sua consultora. Paira sobre todos os seus pensamentos e todos os seus atos. É uma juíza justa e imparcial. Você não deve ignorar suas orientações.
10. RECONHECER A IMPORTÂNCIA DE SUA ATIVIDADE para a humanidade é importante para que a sua ocupação seja um trabalho feito com amor.

ALGUMAS COISAS QUE A FÉ PODE FAZER

Fé é um pré-requisito para o poder positivo; dá uma compreensão de si mesmo pela óptica de um coração que já está honestamente “pronto”; confere perspectiva, análise acurada e capacidade para ir em frente.

Para o indivíduo que busca desenvolver uma personalidade persuasiva e poderosa, não existem substitutos para autoavaliação honesta e fé.

Todo ser humano precisa ter fé para vencer. Uma pessoa sem fé é uma pessoa sem esperança. A fé começa quando nasce no coração a forte convicção de que existe Alguém ou Alguma Coisa infalível e confiável. Esse algo tem que ser pessoal, em todos os sentidos.

Há um enorme poder na fé. A fé pode levá-lo aonde Deus pretende que você esteja. O seu lugar é tão individual quanto você como pessoa. Há um lugar especial e um trabalho especial para cada um de nós. Seu lugar e seu trabalho não são do seu vizinho, nem os dele são seus.

Por isso, ao acreditar em Deus, você começa a acreditar em si. A fé é basicamente um pensamento; portanto, cada chamado para ter fé é um chamado para acreditar no poder do seu próprio

pensamento a respeito do Criador. As Escrituras dizem: “Seja-vos feito segundo a vossa fé”. A lei da individualidade do homem, portanto, é a lei da liberdade e igualmente é o evangelho da paz; pois, quando realmente compreendemos a lei do nosso valor individual, vemos que a mesma lei encontra expressão em todos os demais. Por conseguinte, devemos reverenciar a lei nos outros, exatamente na proporção em que a valorizamos em nós mesmos.

Assim, acreditando em Deus, acreditando em nós mesmos, passamos a acreditar nos nossos semelhantes. Com isso pode surgir a harmonia.

Capítulo 4



A PERSONALIDADE PERSUASIVA

TENDO ENCONTRADO OS PADRÕES que definem a imagem do nosso eu e tendo acreditado, graças à fé, que quem somos e o que somos é um ativo valioso a ser cultivado, estimulado e desfrutado, começamos a pensar em como afetamos as pessoas à nossa volta.

Todos nós temos o que se chama de personalidade individual. Somos agraciados com certas características físicas no nascimento, e ao longo da vida somos expostos a uma série de influências. Nossa personalidade evolui em função de nosso comportamento particular, educação e projeção. Nossa personalidade é como o mundo nos “vê” a partir de nosso comportamento. O mundo observa nossas expressões faciais, nossa vivacidade, nossas roupas, nossos modos e nossas reações a quem está à nossa volta. O mundo julga nossa personalidade pelo que vê e ouve a nosso respeito. Nós sorrimos ao falar, usamos de tato nas conversações e expressamos sinceridade, justiça, ponderação, tolerância e paciência? Tudo isso são expressões da nossa personalidade.

A personalidade é a soma total das características físicas, mentais e espirituais de uma pessoa, que a distinguem de todas as outras. É o fator que, acima de qualquer outro, determina se alguém vai ser apreciado ou não pelas demais pessoas.

COMECE COM UMA ATITUDE MENTAL POSITIVA

A autoanálise deve começar com uma autodisciplina severa, baseada na coragem de reconhecer as próprias falhas e no desejo sincero de eliminá-las. Considerando que uma atitude mental positiva encabeça a lista de características de uma personalidade agradável e também está no topo da lista das 12 Grandes Riquezas da Vida, vamos examinar agora as qualidades que levam ao desenvolvimento desse traço tão desejável. O que você procura nos outros vai acabar encontrando refletido em seu próprio caráter; por isso, o hábito de procurar o que é bom nos outros leva ao desenvolvimento do que é bom em nós. Todos devemos reconhecer que nada daquilo com que nos preocupamos vale o preço da preocupação, que pode ser de dois tipos: (1) a que se pode corrigir e (2) a que não há como controlar. Ao preencher a cabeça deliberadamente com bons pensamentos e negar espaço aos pensamentos negativos, a pessoa cria uma consciência positiva que a inspira a pensar em termos positivos sobre todos os assuntos.

Pense na necessidade de manter a mente flexível. Flexibilidade significa adaptar-se rapidamente a mudanças de situação sem perder a compostura. A pessoa que mantém uma atitude mental positiva não vai ter dificuldade em manter uma personalidade flexível porque uma mente positiva está sempre sob controle e pode ser dirigida a qualquer objetivo desejado pela vontade.

Sinceridade de propósito é um traço da personalidade para o qual nunca se descobriu um substituto à altura, pois é algo mais profundo no ser humano do que a maioria das características da personalidade. A sinceridade começa com a própria pessoa e é um traço de solidez de caráter que se reflete tão visivelmente que ninguém pode deixar de perceber. Seja sincero antes de tudo consigo mesmo, seja sincero com aqueles com quem você tem relações de parentesco, seja sincero com seus amigos e conhecidos e, é claro, seja sincero com seu país e, acima de tudo, com aquele que tudo concede à humanidade.

Pessoas bem-sucedidas chegam a decisões rapidamente. Muitas se aborrecem com aquelas que não agem depressa. Tomar decisões sem demora é um hábito que devemos cultivar por meio da autodisciplina. A pessoa capaz de reconhecer oportunidades e agir com a rapidez necessária para aproveitá-las é aquela que irá avançar.

Cortesia é respeitar os sentimentos dos outros sob quaisquer circunstâncias; é o hábito de fazer de tudo para ajudar, se necessário, qualquer pessoa desfavorecida sempre e onde quer que possível; e, por último, mas não menos importante, o hábito de controlar o egoísmo, a ganância, o ódio e a inveja.

FALAR – E FICAR QUIETO

A palavra falada é o meio pelo qual você expressa sua personalidade com maior frequência. Por isso, o tom de voz deve estar tão totalmente sob controle que possa ser alterado ou modulado para transmitir qualquer significado desejado, somando-se às palavras utilizadas. Como a voz é a expressão mais direta do seu mais profundo eu, você deve ter muito cuidado para usá-la de modo plenamente favorável.

O hábito de sorrir, como tantos outros, está diretamente ligado à atitude mental da pessoa e é a maneira perfeita de identificar a natureza de sua atitude.

Os músculos do rosto produzem um delineamento quando sorriem, enquanto uma testa franzida produz uma composição totalmente diferente, mas ambos demonstram com precisão absoluta o que se passa na mente. O sorriso, o tom da voz e a expressão do rosto são janelas abertas pelas quais qualquer um pode ver e sentir o que se passa na cabeça de alguém.

Tato é saber dizer a coisa certa na hora certa. As pessoas demonstram falta de tato de várias maneiras, mas entre as mais comuns estão as seguintes:

1. Um tom de voz resmungão e irritado, revelando o desprazer ou a atitude mental negativa de quem fala.
2. O hábito de falar quando o silêncio seria preferível.
3. Interromper a fala do outro.
4. Uso excessivo do pronome *eu*.
5. Dar opinião não solicitada e sem motivo, especialmente sobre assuntos com os quais não se está familiarizado.
6. Atrever-se, por amizade ou conhecimento, a pedir favores que não se tem o direito de pedir.
7. Falar livremente sobre as coisas de que não se gosta.

A tolerância exibe uma abertura mental sobre qualquer assunto e com todo mundo, o tempo todo. Além de ser uma das características mais importantes de uma personalidade agradável, uma mente aberta sobre todos os assuntos é uma das 12 Grandes Riquezas da Vida.

Leve em conta a franqueza nos modos e nas palavras. As pessoas de bom caráter sempre têm a coragem de lidar aberta e diretamente com as outras e observam esse hábito mesmo que às vezes isso possa prejudicá-las. Talvez a maior recompensa seja a possibilidade de manter a consciência tranquila.

Um senso de humor bem desenvolvido ajuda as pessoas a se tornarem mais flexíveis e ajustáveis às diversas circunstâncias da vida. Também permite que se relaxe. Além do mais, um bom senso de humor evita que você leve a si e a vida a sério demais, uma tendência de muita gente.

A fé no Criador enseja a fé em outras questões. Enquanto a dúvida gera mais dúvidas, a fé é o portão principal pelo qual se dá ao cérebro o livre acesso ao grande poder universal do pensamento. É inevitável que a fé esteja entremeada em todos os princípios da filosofia da realização individual, porque o poder intangível da fé é a

essência de todas as grandes realizações, não importando qual seja sua fonte ou natureza.

Justiça, conforme o termo é usado aqui, diz respeito à honestidade intencional. É a honestidade deliberada a que alguém se atém tão rigidamente que lhe serve de motivação em todas as circunstâncias.

Os idiomas são extremamente ricos, capazes de expressar qualquer tipo de significado. Assim, não há desculpa para o hábito tão comum de se utilizar palavras que ofendam a sensibilidade alheia. O uso de linguagem obscena, em qualquer ocasião e sob todas as circunstâncias, é indesculpável.

A NECESSIDADE DE CONTROLE

O controle das emoções pode ser alcançado pela autodisciplina, e ele é necessário para se desfrutar dos benefícios de uma personalidade agradável. Algumas das emoções que devem ser controladas para se adquirir uma personalidade agradável são: medo, ódio, raiva, inveja, ganância, ciúme, vingança, irritabilidade e superstição. Do lado positivo estão o amor, o sexo, a fé, a esperança, o desejo, a lealdade, a simpatia e o otimismo.

Não se pode fazer deferência maior a uma pessoa do que concentrar a atenção nos interesses pessoais dela, e é fato notório que ser um ouvinte atento quando alguém está falando é uma deferência maior do que ser um mestre da oratória.

Basta observar com cuidado para se encontrar homens e mulheres que atingiram o ápice da realização pessoal graças à habilidade de vender a si mesmos e suas ideias com um discurso dramático. O fator mais importante de um discurso eficiente é um amplo conhecimento do assunto. E a principal regra do discurso eficiente pode ser declarada em uma frase: saiba o que deseja falar, fale com toda a emoção possível, depois sente-se.

As pessoas mais populares geralmente são muito versáteis. Elas têm pelo menos um conhecimento superficial sobre vários assuntos. Têm interesse pelas outras pessoas e suas ideias e fazem de tudo para demonstrar isso quando tal interesse vai inspirar uma reação apropriada.

É inevitável que as pessoas que não gostam das outras também não sejam por elas apreciadas. Pelo princípio da telepatia, toda mente se comunica com todas as outras mentes em seu raio de ação, e a pessoa que deseja desenvolver uma personalidade atraente deve controlar constantemente não só seus atos e palavras, como também seus pensamentos. Um afeto genuíno pelas pessoas é um grande trunfo.

Se o indivíduo dá vazão ao mau gênio, é certo que vai estourar nas ocasiões em que o rebote lhe causará os maiores estragos. Um temperamento descontrolado costuma resultar em uma língua descontrolada. O controle das emoções, no entanto, é um dos maiores poderes à disposição das pessoas.

Gente sem ambição e sem esperança de realização pode ser inofensiva, mas nunca será popular. Ninguém dá muita bola para uma pessoa que demonstra claramente por suas ações ou pela inação que abandonou a esperança de avançar neste mundo.

A pessoa desprovida da autodisciplina necessária para controlar seus hábitos em vez de ser controlada por eles nunca é muito atraente para os outros. Isso é especialmente válido em relação aos hábitos de comer, beber e relacionamento sexual. Excessos em qualquer um destes destrói o magnetismo pessoal.

CARACTERÍSTICAS ADICIONAIS DE PERSONALIDADE

Vivemos num mundo de alta velocidade, e o ritmo dos pensamentos e das ações humanas é tão rápido que muitas vezes atrapalhamos

uns aos outros. Por isso, é necessário paciência para se evitar os efeitos destrutivos dos atritos nas relações humanas.

Ter humildade no coração é um desdobramento da compreensão do relacionamento do homem com seu Criador e do reconhecimento de que as bênçãos materiais da vida são dádivas do Criador para o bem comum de toda a humanidade. Aquele que está em bons termos com a própria consciência e em harmonia com o Criador sempre tem o coração humilde, não importando quanta riqueza material tenha acumulado ou quais sejam seus feitos pessoais.

Vestimenta adequada é importante. A pessoa mais bem vestida geralmente é aquela cujas roupas e acessórios são tão bem escolhidos e cujo conjunto é tão harmônico que o indivíduo não atrai atenção indevida.

A boa apresentação pessoal, que compõe uma personalidade agradável, consiste de uma combinação de várias características, como expressão facial, controle do tom de voz, oratória eficaz, escolha de palavras adequadas, domínio das emoções, cortesia, roupas apropriadas, versatilidade, atitude mental positiva, senso de humor aguçado, atenção aos interesses dos outros e tato.

Jogar limpo é uma característica importante de uma personalidade agradável porque inspira os outros a cooperarem de maneira amistosa e demonstra bom caráter. Não é preciso dizer mais nada a respeito disso.

Muita gente talvez nem imagine que um simples aperto de mão possa ter alguma relação com uma personalidade agradável, mas de fato tem – e muito. Aquele que coordena adequadamente seu aperto de mão com as palavras de saudação, em geral, enfatiza cada palavra com um aperto firme – mas não do tipo torço – e não solta a mão da outra pessoa até concluir a fala.

A expressão “magnetismo pessoal” é uma maneira polida de se referir ao *sex appeal*, pois é exatamente isso que significa. A emoção do sexo é o poder por trás de toda visão criativa. É o meio pelo qual

todas as espécies se perpetuam. Inspira o uso da imaginação e do entusiasmo e a iniciativa pessoal. Nunca houve um grande líder em qualquer área que não tenha sido motivado em parte pelos poderes criativos da emoção do sexo.

A personalidade é o maior ativo de uma pessoa ou seu maior passivo, pois abarca tudo o que ela controla: a mente, o corpo e a alma. A personalidade de uma pessoa é ela mesma. Molda seus pensamentos e ações, suas relações com os outros e estabelece os limites do espaço que ela ocupa no mundo.

Visualize-se como um amigo fraterno de todo mundo, irradiando calor, afeição e amizade; genuinamente interessado nas pessoas e no bem-estar delas. Esse é o caminho para se adquirir uma personalidade persuasiva.

UM EXEMPLO VIVO

Para ser bem-sucedida, uma personalidade persuasiva deve ter um efeito duradouro. A impressionante carreira de Paul Harvey é o testemunho de que uma personalidade persuasiva não só consegue abrir muitas portas, mas também atingir um alto grau de eficiência na comunicação.

Certo dia, a caminho do aeroporto, Napoleon Hill decidiu incluir Paul Harvey neste livro. Ele procurava alguém que servisse de exemplo do poder de uma personalidade persuasiva quando ouviu Paul Harvey no rádio do carro.

A voz forte e confiante, com inconfundíveis meios-tons de sensibilidade e vivacidade, capturou a atenção de Hill e o levou a decidir na mesma hora. Paul Harvey usou seu talento para desenvolver uma personalidade agradável com mais eficiência do que a maioria das pessoas.

Contatos anteriores, ao longo de muitos anos trabalhando no rádio e no circuito de palestras, haviam comprovado as muitas

qualidades de Harvey para Hill e seus sócios, faltando apenas obter sua permissão para utilizá-lo neste livro como um exemplo vivo.

Harvey tem o cuidado de planejar sua agenda diária deixando bastante tempo para checar a exatidão de todos os detalhes. Ele não se vale de rumores nem fofocas. Embora muitas vezes projete uma atitude leve e bem-humorada, Harvey é muito sério em relação a seu trabalho. Sabe que o tempo que compartilha com seu público é a parte mais importante do dia. Sua voz transmite sua honestidade, e o público percebe imediatamente que ele é um homem que “tem algo a dizer”. Nessas horas, toda sua personalidade está focada.

Nascido em Oklahoma, Paul Harvey é um comentarista dinâmico e incansável e, entre várias distinções, recebeu oito títulos de doutor *honoris causa*. Os Sumter Guards de Charleston, na Carolina do Sul, o elegeram como “o homem que mais contribuiu para a preservação do estilo de vida norte-americano” e o agraciaram com a Medalha de Honra.

Fazendo uso de sua imaginação, entusiasmo, personalidade agradável e com um vívido apreço pelos benefícios do planejamento inteligente, da cooperação e da fé, Harvey conquistou uma posição invejável no campo da informação pública.

Sua carreira no rádio remonta a cinco décadas, e o nome Paul Harvey virou sinônimo de radiodifusão. Mais de cem programas dele entraram para os Anais do Congresso. É autor de inúmeros livros, de uma coluna de jornal e já gravou muitos discos e fitas.

O vasto histórico e a experiência de Harvey no rádio devem-se ao fato de ter entrado cedo no setor e à profunda concentração no trabalho a que se dedica. Ele cursava o ensino médio quando começou a atuar como locutor na rádio KVOO em Tulsa, Oklahoma. E continuou fazendo locução enquanto frequentava a Universidade de Tulsa.

No início da carreira, gerenciou uma estação de rádio em Salina, no Kansas, por um tempo. Naquela época, isso significava fazer a

locução, as vendas e a programação. Foi locutor de notícias em Oklahoma City e, na sequência, atuou como diretor de eventos especiais na KXOK de St. Louis.

Paul Harvey foi para o Havaí fazer transmissões especiais quando a Marinha concentrou sua frota no Pacífico em 1940. Posteriormente, foi diretor de notícias e informações de Michigan e Indiana antes de se alistar na força aérea.

Foi eleito Comentarista do Ano em 1962, e, em 1975, Americano do Ano pelo Lions Clubs International. No mesmo ano, ganhou o Prêmio Destaque de Transmissão Jornalística. Em 1980, Harvey recebeu o troféu General Omar N. Bradley do Espírito de Independência e também foi eleito Homem do Ano pelo Clube de Publicidade em Veículos de Radiodifusão de Chicago.

Em 1982, foi escolhido pela Associação Horatio Alger de Americanos Distintos para receber o Prêmio Horatio Alger, homenagem concedida àqueles que incorporam os mais altos ideais norte-americanos: honra, coragem, ética, perseverança, patriotismo e compaixão. No mesmo ano, a Associação Nacional de Radiodifusão escolheu Harvey para receber o prêmio Rádio de Ouro.

O nome de Paul Harvey está imortalizado no Hall da Fama de Oklahoma, no Hall da Fama da Associação Nacional dos Veículos de Radiodifusão, e ele recebeu dezenas de outros prêmios ao longo da carreira de jornalista e comentarista. Também conquistou inúmeras honrarias pelo trabalho em favor da Humane Society e outras causas às quais empresta seu nome e seu apoio.

Muito antes de Harvey tornar-se um luminar da radiodifusão norte-americana, Napoleon Hill identificou-o como um realizador excepcional, alguém que irradia uma personalidade positiva e demonstra uma energia ilimitada no esforço para prestar um serviço de valor. Paul Harvey, disse Hill, é uma personalidade que desenvolveu o poder da persuasão em benefício de seus compatriotas.

Capítulo 5

DIVIDENDOS POSITIVOS DA PRESTAÇÃO DE SERVIÇO

UM FENÔMENO IMPRESSIONANTE que ocorre quase sem exceção – e desde os primórdios da humanidade – é a lei da compensação.

Quanto mais damos, mais recebemos. O pão lançado sobre as águas volta para sustentar e fortalecer a pessoa que está prestando mais e melhor serviço do que foi paga para fazer ou que é esperado que faça.

O retorno nem sempre vem da pessoa a quem se concedeu uma dádiva ou serviço. De fato, o mais comum é que não venha. Mas o retorno vem, e na mesma moeda. Pode vir cedo, pode vir tarde, mas sempre vem. A dádiva, a palavra, a atitude, o presente sonegado, a palavra sonegada – o que você faz, volta.

O que você busca? Satisfação pessoal? Vingança? Ajude alguém a vivenciar determinadas coisas, e elas passam a ser suas. Será riqueza, um conhecimento superior dos segredos do sucesso? Um esforço mais eficiente para a ampliação dos negócios?

Toda a história da humanidade, da Idade da Pedra até hoje, oferece provas indiscutíveis de que as únicas limitações reais do indivíduo são as que ele fixa na própria mente ou aceita nas circunstâncias que o envolvem.

O medo faz do homem um sovina com seu dinheiro, seu tempo, seus talentos e seus recursos internos. Examine esse raciocínio. Um

homem pode dedicar mais tempo do que o exigido por medo – mas esse tempo será concedido com relutância e sem uma produtividade real. O corpo pode ficar cansado, mas é um cansaço ressentido, e o sono não vai chegar rápido como acontece depois de um esforço físico voluntário.

Por outro lado, pense na pessoa que faz um esforço extra porque está ansiosa em ajudar para que o trabalho seja bem feito. A disposição para trabalhar horas extras, dar aquela “arredondada” a mais que confere polimento ao produto, resulta em um fluxo recompensador de “bem-estar” no fundo da consciência. Mesmo que ninguém reconheça de imediato ou diga “obrigado”, basta saber que se fez um bom trabalho, um bom trabalho extra, e que o pagamento é merecido. A pura alegria de ter produzido um trabalho maior e melhor do que o esperado faz a diferença entre um trabalhador e um preguiçoso. É a diferença entre um ponto comum e um ponto de exclamação.

Fazer um esforço extra compensa com prosperidade – tanto no coração como no bolso. Mas não se esqueça de que esse é um fenômeno frágil. Precisa ser temperado com autodisciplina, como um lembrete de que a dádiva não tem como prioridade receber-se um presente de volta, mas é um esforço extra, uma hora a mais gasta de boa vontade, com a ideia principal de “ajudar o barco do seu irmão a fazer a travessia”. Se conseguir aprimorar a atitude prestativa pela simples alegria de fazer um trabalho melhor para alguém, então esse equilíbrio delicado se tornará parte de sua natureza, rendendo dividendos inesperados em sua vida.

Uma das histórias de vida favoritas de Napoleon Hill que ilustra o princípio de fazer um esforço extra é a experiência de Charles Allen Ward.

UM MAU COMEÇO

A história começa em Seattle, onde Charles Allen Ward nasceu. O pai era professor de escola e parecia incapaz de ganhar o suficiente para arcar com as despesas. Os pais de Ward divorciaram-se, e, quando ele tinha 14 anos, a mãe casou de novo.

Desde que entrou na escola, Charles trabalhava para ajudar no sustento da família. Vendia jornais, engraxava sapatos e andava por bares, onde ganhava trocados fazendo serviços para os frequentadores e os tipos barra-pesada. O trabalho nos bares gerava brigas com o padrasto, e a mãe ficava do lado do marido nas alterações. A pobreza constante tornava o lar cada vez mais desagradável. As roupas de Charlie estavam sempre puídas, e ele se sentia constrangido na presença de rapazes da mesma idade.

Aos 17 anos, Charlie fugiu de casa. Nunca mais viu os pais ou ouviu falar deles. Estava totalmente sozinho no mundo, sem histórico ou lembranças agradáveis para ajudar a fazer da vida um sucesso. Vagou pelo Oeste dos Estados Unidos, dormindo em montes de feno, viajando em trens de carga, fazendo biscates e pedindo esmola. Ele caminhava até gastar a sola dos sapatos literalmente e, na maior parte do tempo, passava frio e muita fome. Por andar com vagabundos e irresponsáveis, veio a compartilhar de uma atitude cínica diante da vida.

Ward cruzou o Pacífico várias vezes, em navios de carga para a China e o Japão. Foi para o Alasca e virou atendente de bar em Nome. Conduziu trenós puxados por cães, entregou correspondência e procurou ouro nas minas. Finalmente ganhou um pouco de dinheiro com a mineração e dobrou o montante na roleta.

Tendo ouvido falar da derrubada do presidente Porfirio Díaz no México, Charlie partiu para aquele país e se alistou no exército de Pancho Villa. E lá ficou rico. Os soldados de Villa capturavam os rebanhos dos rancheiros e os abatiam para comer, deixando o couro para apodrecer. O sagaz senso de observação de Charlie levou-o a pedir – e receber – permissão de Villa para recolher e vender o

couro. Ele salgava e mandava o couro para El Paso, onde acumulou um belo pé de meia de US\$ 70 mil.

Sentindo que essa reviravolta financeira o levaria a oportunidades melhores, Ward deixou o exército de Villa e se mudou para El Paso. Lá jogava e pagava drinques para frequentadores dos bares. Seus companheiros eram a ralé da fronteira, mercenários, fugitivos da justiça, jogadores, contrabandistas e outros do tipo.

A farta gastança atraiu a atenção dos agentes federais da divisão de narcóticos, que começaram a vigiar Charlie, acreditando que o esbanjamento fosse possível graças à venda de drogas.

Depois de um ano, a conta bancária de Charlie estava reduzida a uns poucos milhares de dólares. Ele tentou melhorar as finanças indo para Reno e frequentando os salões de jogos, mas os recursos minguaram mais, até chegar a zero. Partiu de Reno e foi parar em Denver, onde aceitava bebidas e doações de todos os frequentadores de bar que conseguisse. Muitos eram pequenos traficantes de drogas. Os agentes da narcóticos receberam uma dica da presença de Charlie em Denver e, depois de dois anos de investigações intermitentes, ele foi processado por venda de drogas. Encontraram morfina e cocaína escondidas em seus pertences. Charlie alegou que as drogas foram plantadas para justificar o tempo que os agentes gastaram em esforços infrutíferos para encurralá-lo.

Ward foi julgado, condenado e, aos 34 anos, deu entrada na prisão de Leavenworth para cumprir a longa sentença aplicada pelo juiz.

ATRÁS DAS GRADES

Charlie nunca estivera na cadeia, apesar de ter convivido com criminosos e personagens do submundo na maior parte de sua vida. A condenação por um crime que ele afirmava não ter cometido deixou-o amargurado. Assim que chegou a Leavenworth, jurou para

si mesmo que o lugar não era forte o suficiente para mantê-lo preso e imediatamente começou a procurar um jeito de fugir. Mas, nessa hora, algo importante aconteceu a Charlie Ward. Algum poder silencioso em sua cabeça fez com que ele decidisse se adaptar às regras da prisão e se tornasse o detento mais agradável do lugar. Com essa decisão, a maré de sua vida começou a virar. Charlie Ward finalmente conseguira dominar seu maior inimigo: *ele mesmo*. Parou de odiar os agentes federais que, segundo ele, haviam armado para cima dele. Deixou de odiar o juiz que o condenara em termos rigorosos. Pela primeira vez na vida, ele deu uma boa olhada no Charlie Ward que conhecera no passado, e a imagem que viu não era bonita.

A mudança que sobreveio a Charlie graças à notável virada na atitude mental fez com que ele sentisse que seu velho eu havia morrido e que um novo homem havia entrado em cena e assumido as rédeas. E foi exatamente isso que aconteceu. Tão logo concluiu que a fuga não passava de um sonho em vão, começou a procurar maneiras de tornar a estada na prisão a mais agradável possível. A primeira grande recompensa pela mudança de atitude chegou quando um detento camarada deu a dica de que um dos presos “de confiança” que trabalhava na usina de força seria solto em três meses, abrindo uma vaga para alguém que entendesse de energia elétrica.

Essa feliz virada na roda do destino deu a Charlie uma oportunidade para tomar, por iniciativa própria, uma direção destinada a trazer sorte. Também lhe deu a oportunidade de aprender o que um homem pode conseguir ao fazer um esforço extra, dando mais do que é pago para realizar.

Charlie não entendia nada de eletricidade, mas conseguiu livros técnicos na biblioteca da prisão e começou a dedicar todo tempo livre ao aprendizado. Passados os três meses, encaminhou-se ao escritório do subdiretor da prisão e candidatou-se ao serviço. Alguma coisa em seu comportamento e tom de voz impressionou o

subdiretor, e ele conseguiu o trabalho. Essa “alguma coisa” foi a atitude mental, que mudou de negativa para positiva.

O serviço deu a Charlie um gosto de liberdade, já que uma parte do trabalho era executada além dos muros da prisão, como consertar aparelhos elétricos para a esposa do diretor e outros servicinhos. A fim de realizar esses trabalhos, ele recebeu um passe de saída válido das oito da manhã às quatro da tarde.

Em seu segundo ano na prisão, Charlie, que continuava estudando à noite, tornou-se superintendente da usina elétrica, supervisionando 150 homens. Desde o início, mostrou uma atitude gentil com os subordinados e se empenhou em ajudá-los a tirar o melhor da situação. Àquela altura, havia conquistado a confiança dos funcionários da prisão e dos detentos e desfrutava de privilégios não concedidos a muitos dos outros presos de confiança.

A SORTE GRANDE

Foi quando aconteceu o maior golpe de sorte na vida de Charlie: Herbert Huse Bigelow, condenado por evasão fiscal, deu entrada na prisão. Bigelow era presidente e acionista majoritário da Brown-Bigelow Calendar Company, de St. Paul, na época uma das maiores empresas de calendários do mundo.

“Quando vi Bigelow”, contou Charlie, “algo dentro de mim disse: está aí o homem que pode me tirar da lama”.

Bigelow tinha 53 anos quando chegou à prisão. Entrou de cabeça erguida e com uma atitude arrogante. Os detentos, que já haviam ouvido falar dele, usaram todas as suas forças para lhe infernizar a vida.

Charlie observou o calvário do homem mais velho com interesse solidário e logo percebeu que o espírito de Bigelow estava sendo rapidamente destruído. Um dia ofereceu um cigarro ao milionário e, enquanto fumavam juntos, ofereceu-se para servir como um

amortecedor entre o industrial de boas maneiras e a dureza da vida na prisão. Para começar, conseguiu que Bigelow fosse transferido da pequena cela que ocupava para o seu próprio alojamento no porão, um quarto espaçoso e sem grades ao lado dos chuveiros. Depois, obteve um emprego externo para Bigelow e o respectivo passe diurno. Quando Bigelow disse temer que alguns de seus executivos administrassem mal a empresa enquanto estivesse preso, Charlie conseguiu que ele a supervisionasse de dentro da penitenciária. Arranjou uma máquina de escrever e os serviços de um detento estenógrafo para anotar os ditados de Bigelow depois do horário de trabalho na prisão. Também conseguiu modificar as regras da penitenciária para que Bigelow pudesse mandar de 75 a 100 cartas por dia, e não as poucas permitidas pelo regulamento.

Quando a pena de Bigelow aproximou-se do fim, ele disse a Charlie: “Você foi muito bom para mim, e quero lhe mostrar meu apreço. Quando sair daqui, vou parar em Kansas City e depositar US\$ 15 mil em seu nome, para que você tenha algo para se sustentar quando sair”.

Charlie agradeceu, mas recusou a oferta.

Pouco depois, o empresário saiu em condicional e, ao se despedir de Charlie, falou: “Você vai sair daqui em um mês, Charlie. Quero que vá para St. Paul trabalhar para mim. Nunca esquecerei o que você fez por mim”.

UM NOVO COMEÇO

Cinco semanas depois, Charlie chegou a St. Paul, e Bigelow foi recebê-lo na estação, de onde o levou para almoçar em sua casa. Depois, levou Ward até uma pensão perto da fábrica, onde havia alugado um quarto para o amigo.

Na segunda-feira de manhã, Charlie apresentou-se para trabalhar na fábrica de Bigelow e foi designado para um emprego de US\$ 25

por semana, colocando borracha crua numa processadora.

Depois de tudo que Charlie havia feito por Bigelow, a nomeação para um emprego vil com salário de fome parecia o auge da ingratidão, mas, em vez de ir embora desgostoso ou mesmo de reclamar para o empresário, Charlie fez o que a maioria dos homens não faria naquela circunstância. Trabalhou duro e tão bem que Bigelow começou a pensar em deixar Charlie trabalhar no cargo em que sua atitude mental positiva fosse mais útil para a empresa.

Dois meses depois, Charlie era um capataz.

A iniciativa pessoal e o hábito de fazer um esforço extra recompensaram Charlie. Toda tarefa subsequente de que o encarregavam era cumprida com tanta eficiência que a empresa se via obrigada a promovê-lo para um cargo mais alto.

Finalmente, os diretores mostraram reconhecer o valor de Charlie criando o cargo de vice-presidente e diretor-geral, com um salário inferior apenas ao do presidente.

Oito meses depois, Bigelow morreu, e a diretoria nomeou Charlie para seu lugar. Dali em diante, o balanço financeiro da Brown-Bigelow Calendar Company nunca mais ficou no vermelho.

Aí veio a maior surpresa da vida de Charlie. Ele descobriu que Bigelow havia lhe deixado um terço de seu patrimônio. Charlie continuou a prosperar e sabe-se que seu patrimônio líquido pessoal chegou a milhões de dólares. Foi recebido pelas lideranças políticas e empresariais de St. Paul. Entrou para os melhores clubes e atingiu o 32º grau da maçonaria. O presidente Franklin Roosevelt restituiu oficialmente seus direitos civis como reconhecimento simbólico por sua “vida exemplar”. Como disse um de seus amigos mais próximos: “Quando Charlie se ergue, invariavelmente puxa muitos outros consigo”.

Essa história prova mais uma vez que um homem pode mudar seu mundo e toda a sua vida ao mudar a atitude mental de negativa para positiva. Prova que o hábito de fazer um esforço extra não tem

igual como ferramenta para se chegar a níveis de vida mais altos. Prova também que “toda adversidade traz em si as sementes de um benefício igual ou maior”.

É muito significativo que, a partir do instante em que Charlie deixou de pensar em si e começou a pensar em ajudar os outros, sua vida começou a melhorar.

Não há mistério na vida de Charlie Ward e em sua conquista de fama e fortuna. Ele fez isso seguindo os princípios do sucesso que podem tornar qualquer outra pessoa tão bem-sucedida quanto ele. Você tem o direito de usar os mesmos princípios. O que você vai fazer com isso?

UM ENCONTRO

É interessante observar as estranhas circunstâncias que reuniram Charlie Ward e Napoleon Hill.

Charlie Ward chamou a atenção de Hill pela primeira vez quando uma cópia autografada de *Pense e enriqueça* foi dada de presente ao presidente Roosevelt pelo autor. O presidente folheou o livro por alguns minutos, viu alguns dos nomes dos homens de sucesso listados e exclamou: “Não estou vendo o nome de Charlie Ward. Se você quer uma história de sucesso que vai da miséria à riqueza, conheça Charlie Ward e a terá. Ele é o mais inteligente de todos os figurões de hoje em dia, um homem rico que não virou escravo do dinheiro. O *hobby* dele é compartilhar de si e suas bênçãos com as outras pessoas. Você vai gostar de Charlie, e ele, de você.

Napoleon Hill conheceu Charlie Ward em 1959. Quando entrou no escritório de Charlie, Hill foi recebido com as seguintes palavras: “Eu sabia que chegaria o dia em que você entraria por essa porta, e eu teria o privilégio de cumprimentar o homem que escreveu o melhor livro que já li: *Pense e enriqueça*”.

Nessa visita, eles combinaram que Napoleon Hill escreveria sobre a vida de Charlie Ward. Isso não foi possível devido à morte de Ward. Um dos presentes mais queridos de Hill era um relógio que Ward lhe deu naquele encontro, com a inscrição: “Ao meu amigo Napoleon Hill”, assinado por Charlie. Hill usava-o constantemente.

Charlie Ward está no alto da lista dos homens de sucesso e contribuiu imensamente para a Ciência da Realização Pessoal. No próximo capítulo, você vai conhecer outras pessoas que conquistaram grande sucesso e dominaram o poder da persuasão positiva.

Capítulo 6



PRÉ-REQUISITOS PARA O PODER

É OPINIÃO DESTE AUTOR que as realizações, ou a falta delas, e os motivos por trás do grau de sucesso que cada um tem na vida são tão diferentes quanto os indivíduos que empreendem a viagem do nascimento à morte.

Circunstâncias do nascimento, origem, influências iniciais ou posteriores, as pessoas que se encontra pelo caminho, a situação física e geográfica – tudo contribui para as diferenças no padrão subjacente que leva às conquistas ou ao fracasso.

Feliz da pessoa cuja vivência inclui a oportunidade de encontrar indivíduos ou livros que ajudam a focar a mente em certas verdades básicas a respeito de si mesma.

Quando uma pessoa compreende o fato simples, mas profundamente vital, de que mirar numa meta específica é a melhor garantia para acertar na mosca, ela está pronta para chegar a conclusões mais complexas. Qualquer um pode subir!

O fundamento de toda a filosofia de Napoleon Hill é o que ele chama de 17 Princípios do Sucesso. A aplicação prática destes princípios, isolados ou em combinações variadas, proporcionou a inúmeros homens e mulheres do mundo inteiro um esquema para o sucesso.

1. OBJETIVO DEFINIDO

Essa é a flecha apontada para o alvo. O que você quer da vida? Qual é o seu maior objetivo? No momento em que dá toda a sua atenção a essa pergunta, você começa a se encarar e se analisar. Quem é você, o que é você, onde você está agora? Ser totalmente honesto consigo mesmo pode ser o primeiro passo para o sucesso. Que estrada você está trilhando? Quais sinais de trânsito você vê quando avalia sua atual situação?

É bom fazer uma lista do que você quer da vida – saúde, relacionamentos pessoais que deseja manter, a quantidade de dinheiro que quer, quanto deseja investir ou poupar para a aposentadoria, o tipo de casa e de carro, os benefícios que deseja para cada membro da família... Esses são os principais objetivos a definir.

Faça um plano de um ano e outro de cinco anos, estabelecendo metas de desenvolvimento pessoal, autodisciplina, vendas por dia, por semana e por mês.

Memorize as listas, examinando-as diariamente, de manhã cedo e à noite, na hora de dormir. Procure lembrar sempre que a realização dessas metas vai depender em larga medida de sua atitude e atenção constante. Torne seu objetivo definido um tema diário de suas preces, conversas e pensamentos. Assim você cria uma “consciência do sucesso” na mente subconsciente, e ela gradativamente ajudará nas ações e reações que levarão ao sucesso.

2. O PODER DO MASTERMIND

Depois de definir com clareza suas metas e seus objetivos, em pensamento e por escrito, recomenda-se selecionar uma pessoa ou pessoas com quem você possa compartilhar o plano de conquista. O MasterMind é definido como uma aliança entre duas ou mais pessoas, trabalhando juntas em espírito de perfeita harmonia para alcançar um objetivo definido. O valor dessa “união de mentes

semelhantes” é evidente. A harmonia dentro de casa acontece quando o homem e a mulher trabalham para manter um relacionamento mutuamente satisfatório e que produza conforto e felicidade para ambos.

O acordo mútuo com seu empregador para trabalhar visando vendas maiores também é uma forma de harmonização de mentes. Se o seu maior objetivo na vida é ambicioso, daqueles que vão além de acumular o suficiente para a subsistência, você provavelmente precisará da ajuda dos outros para atingi-lo.

O MasterMind é o meio pelo qual você pode utilizar a experiência, o talento, a influência e talvez recursos financeiros de outras pessoas para ajudar a alcançar seu principal objetivo. Essa aliança pode começar pela associação com apenas um indivíduo. O número de alianças exigidas vai depender inteiramente da natureza e do alcance dos objetivos. Uma “reunião de mentes” deve ser regular, mutuamente benéfica e sempre ser harmoniosa nas questões básicas de confiança e sinceridade.

3. FÉ APLICADA

Uma coisa que está profundamente enraizada em todos os processos e princípios que levam ao sucesso e às realizações é o elemento da fé. Fé é um pré-requisito para qualquer tipo de progresso. Uma pessoa não atravessa uma sala para pegar um copo d’água se não tiver fé. Fé é de que suas pernas o sustentarão naquela distância. Fé é de que, quando abrir a torneira, vai sair água. Fé é de que, quando engolir a água, vai matar a sede. Será que partir em direção a uma meta não seria um ato de fé, tanto quanto esse? O mesmo Criador que nos deu a fé para acreditar em nossa capacidade de ir até o bebedouro pode proporcionar a fé em nossa capacidade de alcançar metas na vida pessoal e profissional.

Quando a palavra “fé” é seguida da palavra “aplicada”, refere-se à fé que pauta nossa vida e nossas ações – não a alguma coisa em que se acredita, mas não se pratica, nem à fé nos instintos para reagir de modo apropriado aos estímulos físicos.

O que dá à fé sua poderosa dimensão? Isso acontece quando o indivíduo toma como verdade que a fé provém do Deus infinito, a mesma fonte de poder que mantém o mundo em movimento ordenado e contínuo dia e noite, estação após estação, maré após maré.

Não existe nada de complicado no método pelo qual você pode recorrer ao poder da fé para guiá-lo em meio às circunstâncias até os objetivos que deseja na vida.

Em primeiro lugar, temos que ficar cara a cara com nosso eu mais íntimo, encarar honestamente nossa escolha de objetivos e avaliar a distância, o trabalho e as circunstâncias que se colocam entre nós e a realização das metas. A pessoa esclarecida vai perceber que muitas coisas terão que acontecer, um preço terá que ser pago e será necessária a ajuda de muitas fontes para conseguir o que quer. Por isso, é preciso colocar o futuro, os intangíveis e outros elementos ainda a ser determinados nas mãos do Criador – ou então entregar tudo à sorte ou ao acaso. A pessoa esclarecida, ambiciosa, colocará a fé a agir em todos os elementos que por enquanto não pode controlar. Essa “entrega” de certas coisas, todavia com a crença de que tudo dará certo quando chegar a hora de se envolver pessoalmente – isso é fé. Ela enseja um estado mental relaxado, um sono tranquilo e a confiança que atrai reações positivas de todas as fontes. A fé é o “combustível de foguete” dos empreendimentos humanos.

4. PERSONALIDADE AGRADÁVEL

Sua personalidade revela o tipo de pensamento que você tem, a ética que observa, seus padrões e pontos fortes mentais e espirituais, o tipo de vida que leva. O que constitui uma personalidade agradável? Como podemos desenvolver uma personalidade que atraia as pessoas?

Existem muitos tipos de personalidades, muitos tipos de atratividade. Talvez a característica mais desejada seja uma atitude mental positiva. “Sorria e as pessoas vão sorrir com você; chore e chorará sozinho.” Todas as pessoas têm dias tristonhos, mas o mundo não vai fazer fila na porta de um indivíduo cronicamente deprimido, que só enxerga o lado sombrio das coisas. Olhe para o lado claro. Enfatize o positivo.

Já foi dito que, se você consegue fazer uma pessoa rir, consegue fazê-la gostar de você. Se ela gostar de você, também vai ouvi-lo quando você falar sério.

Ser flexível, resiliente, diante das constantes mudanças e tensões da vida sem perder o autocontrole é uma arte – e uma arte valiosa. A sinceridade é indispensável. Sua ausência é tão óbvia quanto verrugas no nariz para um observador inteligente, sensível e perspicaz. Presteza e determinação nas decisões geralmente denotam clareza e objetividade no pensamento, autoconfiança e uma mente organizada. Cortesia, tato, tolerância, franqueza, senso de humor, semblante agradável e sorridente – tudo ajuda a criar e manter a confiança e os bons relacionamentos.

5. FAZER UM ESFORÇO EXTRA

Isso baseia-se no conceito de oferecer um serviço melhor e maior do que o esperado ou exigido, com a atitude mental correta e sem expectativas de recompensa imediata. A compensação é grande, muito maior que o investimento. Fazer um esforço extra assegura um aumento da coragem, da autossuficiência, da iniciativa pessoal e

do entusiasmo. Leva a uma atitude mais positiva e a uma posição mais feliz e segura junto aos empregadores e colegas de trabalho.

6. INICIATIVA PESSOAL

Iniciativa pessoal é uma característica muito admirada e, se exercida com lógica e discrição, pode impeli-lo rapidamente à frente da multidão. Iniciativa baseada no entendimento exato do que deve ser conquistado deixa a pessoa em harmonia com todos à sua volta e com o universo em geral. Se alguém tem um objetivo definido em mente, é fácil encontrar as oportunidades para a iniciativa pessoal. Iniciativa é o primeiro passo – a indicação de uma boa atitude exibida na ação. É uma demonstração de autossuficiência que raras vezes passa despercebida pelos superiores. Iniciativa pessoal é a autoconfiança em ação e, se você está se dirigindo a um objetivo definido, ela acelera a viagem e amacia o caminho para o bom trabalho ficar mais fácil e ser melhor recompensado.

7. AUTODISCIPLINA

A autodisciplina é o treinamento que corrige, molda, fortalece e aperfeiçoa. Seu comportamento e suas atitudes são expressões dos seus pensamentos. Boa parte de nosso pensamento parece sem controle, aleatório ou semiconsciente. De vez em quando, nos damos conta de nossos “sentimentos”. Isso pode indicar que andamos pensando intensamente em determinados assuntos. Quando sentimos, ficamos mais atentos, pois ficamos cientes do poder e da energia estimulados pelos pensamentos. Podemos ser estimulados para o amor, a fé, a lealdade ou para o medo, o ciúme, a ganância ou a raiva. A autodisciplina nos ensina a direcionar a energia gerada pelos pensamentos para os sentimentos – e ações – que vão trazer

vantagens e nos fortalecer. A autodisciplina ajuda a dirigir nossa energia para os canais mais úteis e bem-sucedidos.

8. ATENÇÃO CONTROLADA

Atenção controlada é o ato de focar a mente num desejo específico até que os meios e a maneira para sua realização tenham sido pensados e colocados em prática com êxito. O sucesso vem depois de muita concentração. Atenção controlada dirigida ao poder de nossos pensamentos e à energia mental que somos capazes de gerar é um instrumento vital. Orações não são apenas devoção. A prece gera poder, energia, unidade e força. Pensar com outra pessoa sobre um determinado assunto traz novos *insights* e novas verdades. A atenção concentrada de uma ou mais pessoas gera poder.

9. ENTUSIASMO

O entusiasmo é uma emoção, a contrapartida física das nossas ideias. Começa e termina na nossa mente. É harmonia e confiança. Quando se sente dono de uma determinada ideia ou plano, você fica entusiasmado. Entusiasmo é um sentimento de confiança, uma consciência da relação entre você e a fonte do poder de realização. Fale com entusiasmo e de maneira positiva, mova-se com confiança e veja como o entusiasmo aumenta e se espalha para as outras pessoas.

10. IMAGINAÇÃO

“A imaginação é a oficina da alma, onde são forjados todos os planos para a realização pessoal.” A maior dádiva do homem é a mente pensante. Ela analisa, compara, escolhe. Ela cria, visualiza, antevê e cria ideias. A imaginação é o exercício da mente, seu desafio e sua aventura.

11. APRENDER COM AS ADVERSIDADES

As adversidades fazem parte da vida. Toda ação, situação ou escolha de nossa vida tem causa e efeito. Nas adversidades, deparamo-nos com situações em que temos plena consciência do efeito. A causa pode ser conhecida, inconclusiva ou incompreensível. Vivenciamos uma reação muito pessoal e significativa, uma forte emoção irrompe dentro de nós e perguntamos: “Por quê?”. Toda adversidade carrega em si a semente de um benefício igual ou maior. Independentemente do quanto seja difícil enxergar o motivo, se conseguimos aceitar essa verdade e o fato de que o universo é regido por leis imutáveis que fazem parte de uma força criativa, podemos vencer qualquer tempestade que se abata sobre nossa vida. Sua atitude nos tempos de adversidade determina boa parte do efeito eterno que ela terá na sua vida – para o bem ou para mal.

12. ORÇAMENTO DO TEMPO E DO DINHEIRO

Uma vez que o seu dia tem as mesmas 24 horas que o de qualquer outra pessoa no mundo, você tem as mesmas oportunidades de qualquer um para usar esse tempo de modo hábil. O ser humano sempre teve que se harmonizar com o mundo à sua volta. Em todas as gerações, as pessoas tiveram que lidar com a mudança das marés e dos ritmos do mundo em torno de si. Mas, à medida que surgem as demandas, o equilíbrio aparece, se procurarmos por ele. Temos “menos” tempo agora porque a automação e os meios de transporte e comunicação mais rápidos parecem nos apressar. A arte de orçar o tempo é uma das mais difíceis de se dominar, mas das mais compensadoras. O orçamento do dinheiro é uma questão crítica. Nosso olho costuma ser maior do que o bolso. Quanto tempo temos para aprender a orçar nosso dinheiro? Todo o tempo do mundo.

13. ATITUDE MENTAL POSITIVA

Nossa mente é a única coisa que somos capazes de controlar. Ou a controlamos, ou cedemos o controle e ficamos à deriva. Podemos fazer alguma coisa em qualquer situação. Não podemos NÃO fazer nada. Ser negativo é fazer alguma coisa. Para governar sua vida, você deve aprender a governar suas atitudes. A maneira como reagimos é determinada por nossos hábitos de controle mental e nossas atitudes. Você está procurando avenidas positivas para o sucesso?

14. PENSAMENTO PRECISO

Escolha o que deseja alcançar. Decida o que fará para chegar lá. Parta em direção à meta com uma consciência definida e positiva e com fé. Isso é pensamento preciso. A precisão do pensamento é afetada por esperanças, medos, desejos e atitudes que você permite que o estimulem. Organize sua mente. Esteja ciente do poder de sua mente. Mantenha-a precisa e controlada.

15. BOA SAÚDE FÍSICA

Seus pensamentos afetam sua saúde. Os pensamentos podem deixá-lo doente ou encaminhá-lo para uma boa saúde, boas atitudes, um sono tranquilo e bons hábitos alimentares. Desenvolva uma consciência de boa saúde e bem-estar. Bons pensamentos geram harmonia dentro do corpo e manifestações físicas de equilíbrio.

16. COOPERAÇÃO

Sucesso interno e externo é uma evidência da cooperação. Toda realização é uma forma de cooperação significativa e bem-sucedida

entre pessoas. A cooperação é o começo de todo esforço organizado. Nosso corpo é saudável quando existe organização e trabalho em equipe de todos os órgãos. Nossa vida é feliz quando existe cooperação entre nós e o mundo à nossa volta.

17. A FORÇA CÓSMICA DO HÁBITO

Esse talvez seja o mais difícil de definir, mas é o princípio-chave para se compreender e utilizar todos os nossos recursos internos. Há quem chame de elemento “místico”. Se você percebe e acredita que existe ordem no universo, no nascer do Sol, na regularidade das marés, então pode ver um exemplo de um plano em execução. Existem leis que mantêm o equilíbrio de todo o universo. Existem leis físicas que fazem com que nossos padrões de comportamento natural funcionem dentro de uma ordem regular e previsível. Imbuir nossa atividade das leis naturais do universo ajuda a criar o poder, a força e a energia que trazem harmonia, paz mental e sucesso. Você tem o poder de optar por se apoderar dos princípios do sucesso.

A CIÊNCIA DA REALIZAÇÃO PESSOAL

Você acabou de estudar um resumo que pode ajudá-lo a caminhar à luz de um novo raio de sucesso, capaz de guiar você para qualquer condição de vida que sua esperança almeje. Se você precisa de um cargo melhor remunerado para ser feliz, pode achar o caminho para ele com o domínio dos 17 princípios do sucesso.

Se você precisa de mais harmonia e compreensão no cargo atual, os 17 princípios podem mostrar o caminho para obtê-las.

Se a sua situação doméstica precisa de uma melhora, esse estudo pode dar a você e a todos os membros de sua família harmonia, paz mental e compreensão fundamentais para o sucesso na sua profissão. Os 17 princípios do sucesso vão lhe proporcionar um

melhor entendimento de si mesmo e dos outros, e você poderá relacionar-se com eles em espírito amigável, inspirando-os a sempre cooperar com você.

Se no passado você não alcançou o sucesso que gostaria, essa filosofia vai ajudá-lo a descobrir por que e como remover a causa.

Se você é autônomo, pode aprender como transformar seus clientes em profissionais satisfeitos, que lhe trarão novos clientes.

Se você é professor, os 17 princípios do sucesso podem dar aquele “algo mais” que aumentará o seu poder de ganho e o ajudará a se promover para campos mais amplos em sua profissão.

UMA ALIANÇA DE MASTERMIND

W. Clement Stone utilizou todos os princípios descritos neste capítulo por tanto tempo que ficou permanentemente associado a eles. O melhor exemplo dos efeitos duradouros é representado pela sociedade entre Napoleon Hill e Clement Stone.

Quando Napoleon Hill tornou-se sócio de Stone em 1952, a fortuna pessoal de Stone era estimada (por ele mesmo) em US\$ 3 milhões. Quando a sociedade se encerrou, dez anos mais tarde, essa fortuna era estimada em US\$ 160 milhões – um aumento de aproximadamente US\$ 15 milhões anuais ao longo dos dez anos de sociedade.

Nesses dez anos, toda a equipe de vendas e gerenciamento de Stone foi doutrinada com a Ciência da Realização Pessoal. Muitos vendedores aumentaram seu faturamento em até 300% ou 400% ao aplicar a filosofia de sucesso.

É interessante notar que o uso pessoal da filosofia de sucesso de Andrew Carnegie e Napoleon Hill por Stone chega perto do resultado obtido por Andrew Carnegie e Thomas Edison. Stone foi escolhido pela Fundação Napoleon Hill como o terceiro indivíduo

que melhor aplicou a Ciência da Realização Pessoal, atrás apenas de Carnegie e Edison.

Durante a parceria Hill-Stone, eles foram coautores de *Atitude Mental Positiva*, que desde o início foi um *best-seller* e assim se manteve por muitos anos. O livro já foi traduzido em várias línguas.

Apesar de a obra de Napoleon Hill ter gerado riqueza para milhões de pessoas e de ele ter sido chamado de “rei da criação de milionários”, Hill acreditava que W. Clement Stone era um dos praticantes mais destacados da filosofia de sucesso que ele criou com Andrew Carnegie. Como veremos mais tarde, outro eleito pela Fundação Napoleon Hill como um exemplo extraordinário foi Delford Smith.

Vale mencionar que, apesar de Stone ter ficado incrivelmente rico com a filosofia de sucesso de Hill e Carnegie, ele doutrinou membros de sua organização e tantas outras pessoas com tamanha eficácia e generosidade que permitiu que todos esses fossem mais bem-sucedidos.

Stone provavelmente desenvolveu mais milionários em todos os campos de atividade do que qualquer outra pessoa.

Ele sabe perfeitamente que o que quer que uma pessoa tenha deve ser usado de maneira justa e eficiente ou desaparecerá, de acordo com a lei dos retornos decrescentes.

Também é digno de nota que Stone deu o mais amplo e irrestrito crédito à filosofia de sucesso de Hill e Carnegie como base de suas realizações de sucesso.

Os dez anos de parceria profissional entre Napoleon Hill e W. Clement Stone foram fabulosamente benéficos não só para os milhares de pessoas que ajudaram com seus escritos e palestras, mas também para ambos. O seguinte exemplo do impressionante benefício que Napoleon Hill recebeu é apenas uma entre várias outras transações semelhantes. Durante a aliança, Napoleon Hill investiu US\$ 37,5 mil na Combined Insurance Company of America,

companhia de seguros da qual Stone era o CEO. Cerca de dez anos mais tarde, quando contabilizaram o resultado, o investimento de Hill tinha aumentado (pelo valor de mercado das ações da Combined) para US\$ 640 mil. É seguro dizer que em pouquíssimas ocasiões preciosas pode-se obter retorno tão extraordinário de um investimento em tão pouco tempo.

Você tem dentro de si o que precisa para se tornar tão bem-sucedido quanto realmente quiser. Decida agora o que quer da vida e vá atrás.

Capítulo 7



O MANUAL DO SUPERVENDEDOR

SEÇÃO 1

O vendedor em cima do palco

A CIÊNCIA DA ARTE de vender envolve princípios semelhantes àqueles que servem de base para uma peça de teatro de sucesso. A psicologia para cativar uma pessoa é muito parecida com a estratégia dos atores para cativar uma plateia. A peça de sucesso deve ter um ato inicial poderoso e um clímax, ou ato final, de cair o queixo. Se a peça não tem isso, será um fracasso.

A abordagem do vendedor deve ser forte o suficiente para estabelecer confiança e despertar interesse. Se ele falhar no primeiro ato, vai ver que é muito difícil, senão impossível, efetuar a venda. A apresentação da venda pode ser fraca em vários trechos “do meio” sem ser fatal para a transação desde que a abertura e o final sejam fortes e instigantes. A encenação da arte científica de vender é igual a uma peça dramática em três atos:

ATO I – Interesse. Deve capturar a atenção e despertar o interesse da plateia. (Isso é obtido neutralizando a mente do comprador potencial e estabelecendo a confiança.)

ATO II – Desejo. Nesse estágio deve-se desenvolver o enredo da apresentação. Mesmo que seja fraco, ainda pode vingar, desde que o primeiro ato tenha tido força. A plateia será indulgente se o primeiro

ato tiver gerado confiança suficiente para despertar a expectativa de um final forte. (O desejo deve ser desenvolvido durante a apresentação do tema.)

ATO III – Ação. Aqui o objetivo tem de ser realizado. O fecho deve ser impactante, independentemente do que aconteceu nos primeiros dois atos, ou a peça será um fracasso. No terceiro ou último ato, a venda é concluída ou perdida. (O fechamento só pode ser induzido mediante uma apresentação adequada nos dois primeiros atos.)

Não é nem preciso sugerir que a pessoa que desempenha com sucesso os três atos da peça de vendas deve ter e usar a imaginação. Imaginação é a oficina da mente, onde o vendedor testa suas ideias, planos e imagens mentais para criar o desejo na mente do comprador potencial. Vendedores desprovidos de imaginação parecem barcos sem remos: dão voltas em círculos e terminam onde começaram, sem deixar qualquer impressão favorável.

Só palavras não bastam para vender!

Palavras entremeadas com pensamentos que criam desejo é que *vão* vender. Muitos nunca aprendem a diferença entre palavreado sem fim disparado como tiros de metralhadora e imagens cuidadosamente pintadas que atacam a imaginação do cliente potencial.

A única razão para se neutralizar a mente do cliente potencial é, claro, estabelecer a confiança. Quando a confiança não é implantada na mente, não há como se vender nada.

UMA LIÇÃO OBJETIVA SOBRE A RELAÇÃO VENDEDOR-CLIENTE

Isso nos traz a uma das lições mais eficientes de técnicas de vendas já escritas, uma obra-prima de Shakespeare: o discurso de Marco Antônio no funeral de Júlio César. O trecho é incluído aqui como

uma lição objetiva sobre a relação vendedor-cliente, pois abrange todos os pontos importantes citados nos capítulos anteriores.

Talvez você tenha lido o discurso, mas instamos para que leia de novo, cuidadosa e atentamente. Aqui são apresentadas interpretações entre parênteses, que devem ajudá-lo a extrair um novo significado do texto.

O cenário do discurso de Marco Antônio é o seguinte: César está morto, e Brutus, o assassino, é convocado para explicar à plebe romana reunida no Fórum por que eliminou César. Imagine uma turba ululante que acredita que Brutus fez um ato nobre ao assassinar César.

Brutus sobe ao púlpito e explica seus motivos para assassinar César. Confiante de que havia se saído bem, volta a seu lugar. Todo o seu comportamento é de extrema arrogância, de um homem que acredita que sua palavra será aceita sem questionamento.

Marco Antônio sobe então ao púlpito, sabendo que a multidão é antagonista porque era amigo de César. Em tom baixo e humilde, começa a falar:

MARCO ANTÔNIO: Em nome de Brutus, venho a vocês.

QUARTO CIDADÃO: O que ele diz de Brutus?

TERCEIRO CIDADÃO: Ele diz que, em nome de Brutus, vem a nós.

QUARTO CIDADÃO: Melhor não falar mal de Brutus aqui.

PRIMEIRO CIDADÃO: Esse César era um tirano.

TERCEIRO CIDADÃO: É, isso é certo; somos abençoados por Roma ter se livrado dele.

SEGUNDO CIDADÃO: Silêncio! Vamos ouvir o que Marco Antônio tem a dizer.

(Na frase de abertura de Marco Antônio, você pode observar seu método inteligente de “neutralizar” a mente dos ouvintes.)

MARCO ANTÔNIO: Vocês, gentis romanos...

(Tão “gentis” quanto uma gangue de rebeldes em uma assembleia sindicalista revolucionária.)

TODOS: Silêncio! Vamos ouvi-lo.

(Se Marco Antônio começasse seu discurso “detonando” Brutus, a história de Roma teria sido muito diferente.)

MMARCO ANTÔNIO: Amigos, romanos, compatriotas, ouçam-me com atenção: venho para enterrar César, não para o elogiar.

(Aliando-se com o que ele sabia ser o estado de espírito dos ouvintes.)

O mal que os homens fazem sobrevive a eles, o bem com frequência é enterrado com seus ossos. Que assim seja com César.

O nobre Brutus disse-lhes que César era ambicioso. Se assim era, era uma falha grave, e penosamente César pagou por ela.

Aqui, com a permissão de Brutus e dos demais – pois Brutus é um homem honrado, assim como todos eles são homens honrados –, venho falar no funeral de César.

Ele foi meu amigo – fiel e justo comigo, mas Brutus diz que ele era ambicioso, e Brutus é um homem honrado –, ele trouxe muitos prisioneiros para Roma, cujos resgates encheram os cofres públicos. Isso parecia ambição em César?

Quando os pobres choravam, César chorava. A ambição deve ser feita de material mais rijo. Ainda assim Brutus diz que ele era ambicioso, e Brutus é um homem honrado.

Todos vocês viram que nas lupercais por três vezes presenteei-o com uma coroa real, que ele recusou três vezes. Isso era ambição? Ainda assim Brutus diz que ele era ambicioso, e Brutus certamente é um homem honrado.

Não falo para desaprovar o que Brutus falou, mas estou aqui para falar o que sei. Vocês todos o amaram certa vez, não sem motivos.

O que os impede de prantear por ele? Ó razão! Fugiste para feras brutais, e os homens perderam o juízo. Perdoem-me, meu coração está no caixão com César, e devo parar até ele voltar para mim.

PARE E OBSERVE

(Nesse ponto, Marco Antônio faz uma pausa para dar à plateia oportunidade de discutir entre si, às pressas, suas declarações de abertura. O objetivo é observar o efeito que suas palavras estavam produzindo, assim como um mestre em vendas sempre encoraja o comprador potencial a falar para saber o que ele tem em mente.)

PRIMEIRO CIDADÃO: Parece-me que há muito em suas palavras.

SEGUNDO CIDADÃO: Caso se considere a questão acertadamente, César sofreu grande mal.

TERCEIRO CIDADÃO: Será, senhores? Temo que virão piores no lugar dele.

QUARTO CIDADÃO: Notaram as palavras? Não aceitou a coroa. Portanto, com certeza não era ambicioso.

PRIMEIRO CIDADÃO: Se assim for, alguém há de pagar caro.

SEGUNDO CIDADÃO: Pobre alma! Seus olhos estão vermelhos como brasas por chorar.

TERCEIRO CIDADÃO: Não existe em Roma homem mais nobre do que Marco Antônio.

QUARTO CIDADÃO: Atenção, ele começou a falar de novo.

MARCO ANTÔNIO: Mas ontem a palavra de César podia contrariar o mundo; agora ele ali jaz, e nem o mais pobre lhe presta reverência.

Ó senhores (apelando à vaidade deles), se eu estivesse disposto a incitar motim e fúria em seus corações e mentes, deveria

ofender Brutus e ofender Cássio, que, todos vocês sabem, são homens honrados.

(Observe a frequência com que Marco Antônio repete o termo “honrado”, a sagacidade com que faz a primeira sugestão de que talvez Brutus e Cássio possam não ser tão honrados quanto a turba romana acredita que sejam. Essa sugestão é manifestada nas palavras “motim” e “fúria”, que ele usa aqui pela primeira vez. Após a pausa ele observa que a multidão está inclinando-se ao seu argumento. Observe com que cuidado ele “sente” o terreno e faz as palavras ajustarem-se ao que ele sabe ser a disposição mental dos ouvintes).

MARCO ANTÔNIO: Não vou ofendê-los, prefiro ofender os mortos, ofender a mim e vocês, do que ofender homens tão honrados.

(Cristalizando a sugestão de ódio a Brutus e Cassius, ele então apela para a curiosidade da turba e começa a assentar a base para o clímax – um clímax que, ele sabe, conquistará a plebe, porque está chegando lá com tanta sagacidade que a turba acredita que a conclusão é dela.)

MARCO ANTÔNIO: Mas aqui está um pergaminho com o selo de César. Encontrei-o em seus aposentos, é seu testamento. Deixe que o povo apenas ouça o testamento, que, perdoem-me, não pretendo ler,

(Aguçando o apelo à curiosidade, fazendo a multidão acreditar que não pretende ler o testamento.)

e iriam beijar as feridas de César morto, e molhariam seus lenços em seu sangue sagrado. Sim, implorariam por um fio de cabelo dele como lembrança e, ao morrer, citariam-no em testamento, deixando-o como um rico legado a seus descendentes.

(A natureza humana sempre deseja o que é difícil de conseguir ou aquilo de que está prestes a ser privada. Observe com quanta astúcia Marco Antônio desperta o interesse da turba e faz com que queira ouvir a leitura do testamento, preparando-a assim para ouvir com a mente aberta. Isso marca seu segundo passo no processo de “neutralizar” as mentes.)

TODOS: O testamento! O testamento! Ouçamos o testamento de César!

MARCO ANTÔNIO: Tenham paciência, gentis amigos, não devo lê-lo, não é bom que saibam o quanto César os amou. Vocês não são madeira, não são pedras, mas homens; e, sendo homens, ao ouvir o testamento de César, isso irá inflamá-los (exatamente o que ele deseja fazer), fará com que fiquem loucos. É bom que não saibam que são herdeiros dele, pois, se souberem, o que pode vir disso!

QUARTO CIDADÃO: Leia o testamento, iremos ouvir, Marco Antônio. Você deve ler o testamento, o testamento de César.

MARCO ANTÔNIO: Vocês serão pacientes? Ficarão calmos? Já me excedi ao falar a respeito disso, temo ofender os homens honrados cujos punhais esfaquearam César, temo isso.

(“Punhais” e “esfaquearam” sugerem um assassinato cruel. Observe a sagacidade com que Marco Antônio injeta essa sugestão no discurso e observe também a rapidez com que a turba capta o significado, porque, sem que a multidão saiba, Marco Antônio cuidadosamente prepara suas mentes para receber a sugestão.)

QUARTO CIDADÃO: Eram traidores os homens honrados!

TODOS: O testamento! O testamento!

SEGUNDO CIDADÃO: Eram vilões, assassinos, o testamento!

(Justamente o que Marco Antônio teria dito no início, mas ele sabia que teria um efeito mais desejável se plantasse o pensamento na mente da multidão e permitisse que ela mesma dissesse isso.)

MARCO ANTÔNIO: Vocês irão me obrigar a ler o testamento? Então, façam um círculo em torno do corpo de César e deixem-me mostrar-lhes aquele que fez o testamento. Descerei, e vocês me darão permissão?

(Nesse momento, Brutus deveria ter começado a procurar por uma porta dos fundos para escapar).

TODOS: Desça!

SEGUNDO CIDADÃO: Desça!

TERCEIRO CIDADÃO: Deem espaço para Marco Antônio, o nobilíssimo Marco Antônio.

MARCO ANTÔNIO: Não cheguem tão perto de mim, afastem-se.

(Ele sabia que tal ordem faria com que quisessem se aproximar, que era o que ele queria que fizessem.)

TODOS: Para trás. Deem espaço.

MARCO ANTÔNIO: Se têm lágrimas, preparem-se para derramá-las agora. Vocês todos conhecem este manto. Lembro da primeira vez em que César o colocou, foi em uma tarde de verão, em sua tenda, no dia em que derrotou os nêrvios. Vejam, neste ponto deslizou o punhal de Cássio, vejam que rasgão fez o invejoso Casca, por aqui o bem-amado Brutus o apunhalou, e, quando retirou a lâmina amaldiçoada, observem como o sangue de César seguiu-a, como se correndo porta afora para certificar-se se era Brutus ou não que tão rudemente havia batido, pois Brutus, como vocês sabem, era o anjo de César. Julguem, ó deuses, o quão carinhosamente César o amava!

Esse foi o corte mais rude de todos, pois, quando o nobre César viu Brutus o apunhalar, a ingratidão, mais forte que os braços do traidor, deveras venceu-o, e então explodiu seu poderoso coração. E, cobrindo o rosto com seu manto, bem aos

pés da estátua de Pompeu, enquanto o sangue escorria, o grande César caiu.

Ó, que queda foi, meus compatriotas!

Então, eu, vocês, e todos nós caímos, enquanto a traição sangrenta florescia sobre nós.

Ó, agora vocês choram, e percebo que sentem a força da piedade; essas são gotas preciosas. Almas bondosas, por que choram ao olhar apenas a veste ferida de nosso César? Olhem aqui, aqui está ele, desfigurado, como veem, por traidores.

(Observe como Marco Antônio agora usa a palavra “traidores” livremente, porque sabe que está em harmonia com as mentes da turba romana.)

PRIMEIRO CIDADÃO: Ó espetáculo lamentável!

SEGUNDO CIDADÃO: Ó dia desgraçado!

TERCEIRO CIDADÃO: Ó dia desgraçado!

PRIMEIRO CIDADÃO: Ó visão mais sangrenta!

SEGUNDO CIDADÃO: Vamos nos vingar.

(Fosse Brutus um homem sábio em vez de presunçoso, a essa altura estaria a muitos quilômetros desse cenário.)

TODOS: Vingança! Já! Buscar! Queimar! Fogo! Matar! Assassinar!
Não deixemos um traidor vivo!

(Aqui Marco Antônio dá o próximo passo para a cristalização do frenesi da turba em ação; mas, mestre em vendas sagaz que é, não tenta forçar essa ação.)

MARCO ANTÔNIO: Fiquem, compatriotas.

PRIMEIRO CIDADÃO: Silêncio aqui! Ouçam o nobre Marco Antônio.

SEGUNDO CIDADÃO: Nós o ouviremos, nós o seguiremos, nós morreremos com ele.

A CONCLUSÃO

(Com essas palavras Marco Antônio sabe que tem a turba do seu lado. Observe como ele tira vantagem desse momento psicológico – o momento que todos os mestres em venda esperam.)

MARCO ANTÔNIO: Bons amigos, caros amigos, não me deixem incitá-los a um acesso tão súbito de motim. Os que cometeram esse ato são honrados. Que aflições particulares eles têm, aí de mim, não sei, que os levou a fazer isso. Eles são sábios e honrados e irão sem dúvida apresentar-lhes seus motivos.

Não venho, amigos, roubar seus corações. Não sou orador como Brutus, mas, como todos vocês sabem, sou um homem simples, franco, que ama seu amigo, e isso sabem muito bem os que me deram permissão pública para falar dele. Porque não tenho nem sagacidade, nem palavras, nem valor, nem ação, nem expressão, nem o poder da palavra para agitar o sangue dos homens.

Eu apenas falo sem rodeios, digo-lhes o que vocês já sabem. Mostro-lhes as feridas do doce César, pobres, pobres bocas mudas. E ordeno-as a falar por mim. Mas, se eu fosse Brutus, e Brutus fosse Marco Antônio, aí Marco Antônio insuflaria o espírito de vocês e colocaria uma língua em cada ferida de César, línguas essas que deveriam mover as pedras de Roma para sublevar um motim.

TODOS: Vamos nos amotinar.

PRIMEIRO CIDADÃO: Vamos queimar a casa de Brutus.

TERCEIRO CIDADÃO: Vamos então! Vamos atrás dos conspiradores.

MARCO ANTÔNIO: Ouçam-me, compatriotas, ouçam-me falar!

TODOS: Silêncio! Ouçam Marco Antônio. O nobilíssimo Marco Antônio!

MARCO ANTÔNIO: Por que, amigos, vocês vão fazer sabe-se lá o quê; por que César merece assim o amor de vocês? Oras, vocês não sabem; devo lhes dizer, então. Vocês esqueceram do testamento de que falei.

(Marco Antônio agora está pronto para jogar seu trunfo, pronto para atingir o clímax de sua venda. Observe quão bem ele agrupou suas sugestões, passo a passo, guardando até o fim a declaração mais importante, aquela com que contava para a ação. No grande campo das vendas e da oratória, muitos tentam chegar a esse ponto cedo demais; tentam “apressar” a plateia ou o cliente potencial e por isso perdem o apelo.)

TODOS: Grande verdade, o testamento! Vamos ficar e ouvir o testamento.

MARCO ANTÔNIO: Aqui está o testamento, com o selo do César. Para cada cidadão romano, para cada homem, ele dá 75 dracmas.

SEGUNDO CIDADÃO: Nobilíssimo César! Vingaremos sua morte.

TERCEIRO CIDADÃO: Oh, régio César!

MARCO ANTÔNIO: Ouçam-me com paciência.

TODOS: Silêncio, já!

MARCO ANTÔNIO: Além disso, ele deixou todos seus passeios, seus bosques privados e pomares recém-plantados deste lado do Tibre, deixou para vocês e para seus herdeiros, para sempre; prazeres comuns, para passearem e se divertir. Aqui estava um César! Quando virá outro?

PRIMEIRO CIDADÃO: Nunca, nunca. Venham, vamos, vamos! Queimaremos seu corpo no lugar sagrado e com a lenha incendiaremos as casas dos traidores. Peguem o corpo.

SEGUNDO CIDADÃO: Busquem fogo.

TERCEIRO CIDADÃO: Arranquem os bancos!

QUARTO CIDADÃO: Arranquem bancos, janelas, qualquer coisa.

E esse foi o final de Brutus! Ele perdeu a causa porque lhe faltou personalidade e bom discernimento para apresentar seu argumento do ponto de vista da turba romana, como Marco Antônio fez. Essa atitude indica claramente que ele estava cheio de si, orgulhoso de seu ato. Todos nós conhecemos pessoas que se assemelham a Brutus nesse aspecto e, se observamos de perto, notamos que elas não realizam muita coisa.

Suponha que Marco Antônio tivesse subido no púlpito com uma atitude “pernóstica” e começado seu discurso neste tom: “Agora, deixem-me dizer a vocês, romanos, algo sobre este homem, Brutus – ele é um assassino frio e...”, ele não teria ido adiante, pois a turba o teria vaiado.

Vendedor esperto e psicólogo prático que era, Marco Antônio apresentou seu caso como se não parecesse ser ideia dele, mas da turba romana. Observe como Marco Antônio enfatizou a atitude “vocês” e não “eu”. E observe, por favor, como o mesmo ponto é enfatizado ao longo de todo este livro.

Shakespeare foi um gênio no mapeamento da psicologia humana. Todas suas obras baseiam-se no conhecimento infalível da mente humana. Ao longo do discurso de Marco Antônio, você observa o cuidado com que ele assumiu a atitude “vocês”, tamanho cuidado que a turba romana teve certeza de que a decisão era dela.

Devemos chamar sua atenção, entretanto, para o fato de que o apelo de Marco Antônio ao autointeresse da multidão romana foi do tipo astuto e baseado na dissimulação – algo de que homens desonestos muitas vezes fazem uso ao apelar para a estupidez e a avareza de suas vítimas. Embora Marco Antônio evidencie grande autocontrole, assumindo em relação a Brutus uma atitude que não era real, é óbvio que seu apelo inteiro se baseia no conhecimento de como influenciar a mente da turba romana com bajulação.

Bajulação que não é sincera pode ser muito perigosa e é facilmente detectável. Bajulação é uma coisa negativa, mata a

verdade que se deseja transmitir. Foi o entusiasmo positivo utilizado por Marco Antônio que lhe conferiu poder de persuasão.

NUNCA SE ESQUEÇA DO ENTUSIASMO

Veja como um amigo meu, graduado na Ciência da Realização Pessoal, compreende e aplica um dos princípios mais importantes do poder de persuasão.

“A importância do entusiasmo” é o título de um ensaio de Robert Swaybill, advogado de Nova York e exemplo bem-sucedido do entusiasmo e da definição de objetivo.

Diz ele: “O auge da advocacia é a arte do advogado de tribunal. Em busca dessa arte, milhares e milhares de livros foram escritos por especialistas em direito. E sempre que os advogados se reúnem levanta-se a questão: ‘De que um advogado de tribunal precisa para atingir o ápice do sucesso?’. A resposta é sempre a mesma: preparo.

“Bem, isso é fato. Você tem que estar preparado. Hoje em dia, até para cozinhar um ovo você tem que estar preparado. Mas não será necessário um outro ingrediente, além do preparo, para o sucesso nessa arte? A resposta é o entusiasmo.

“O que é exatamente o entusiasmo? O dicionário diz que entusiasmo é ‘uma forte ativação dos sentimentos em nome de uma causa ou assunto’. Um homem entusiasmado é ardoroso e cheio de imaginação, livre de dúvidas ou medo; tem poder interior, controle sobre os sentidos; eletriza os ouvintes com seu entusiasmo.

“O entusiasmo por uma causa é contagiante, infeccioso. O entusiasmo vem de dentro. É magnético.

“Do nosso ponto de vista, os princípios e as leis são sempre os mesmos em todas as situações. Se você é capaz de convencer um júri da justiça da sua causa, mantendo o entusiasmo mesmo nessa situação tão difícil, com que facilidade isso pode ser aplicado em outras áreas da vida.

“Entusiasmo – e desinteresse – são igualmente contagiantes. A escolha é sua.

“O que falamos (aqui) refere-se a leis universais. Não descobrimos essas leis – elas sempre existiram. Descobrimos Nós MESMOS. Não revelamos essas leis. Revelamos a nós mesmos. Essas leis universais estão disponíveis para todo mundo. Desenvolva o entusiasmo e ponha as leis a funcionar.”

Não se poderia fazer comentário melhor sobre o caráter de alguém do que o contido nessas palavras. Elas foram escritas por um homem que, em toda a carreira, pôs essas “leis universais” para funcionar.

SEÇÃO 2

Um guia para o supervendedor

Em todo dia bem-sucedido de sua vida, independentemente de sua ocupação ou profissão, você tem que ser um supervendedor. O domínio da arte de vender é a chave para você conseguir o que deseja da vida. Isso não se aplica apenas a vendedores de seguros, de carros e pessoas cuja profissão seja vender, mas a donas de casa, estudantes e qualquer um que deseje colher sua parte das maiores bênçãos da vida.

Os grandes progressos em todas as áreas – ciência, educação, indústria, tecnologia, religião – foram feitos na maioria das vezes por homens e mulheres que possuíam e utilizaram o poder da persuasão. Napoleon Hill sublinhava esse ponto específico e enfatizava que essa parte do livro era útil a todos os leitores, uma vez que aborda os fundamentos da arte do supervendedor.

Se você duvida de que *todo mundo* precisa adquirir algum conhecimento prático da arte de vender, Hill recomenda o seguinte: sublinhe em vermelho as palavras “supervendedor” e “arte de

vender” toda vez que aparecerem neste capítulo. Em azul, escreva ao lado delas a sua própria situação, seja estudante, dona de casa, empresário, artista ou vendedor. Para um melhor resultado, faça isso antes de ler o capítulo minuciosamente.

Depois de ler o capítulo inteiro, observando cada palavra sublinhada e cada anotação, você vai começar a se ver como uma superdona de casa, um superestudante, um superdigitador – um supervendedor em qualquer atividade à qual se dedique.

Vários fatores fazem parte do programa de desenvolvimento do vendedor bem-sucedido. A maioria é de natureza pessoal, tendo mais a ver com a pessoa do que com o produto ou serviço que ela oferece, ou com a organização que ela representa.

Ao ler os capítulos anteriores com atenção e colocar em prática os conteúdos, o leitor dá o primeiro passo para se tornar um supervendedor – ele realiza uma autoanálise honesta. Além das valiosas informações dos capítulos anteriores, existem algumas qualidades fundamentais que você *tem* de possuir se pretende realmente se transformar numa pessoa de sucesso.

Aqui está uma lista dessas qualidades importantíssimas, qualidades que qualquer um pode desenvolver com um pouco de pensamento e empenho sérios. É uma lista longa, e a perfeição só pode ser obtida com esforço constante. Porém, quando essa perfeição ou quase perfeição é enfim alcançada, nasce um supervendedor!

Antes de entrar em considerações detalhadas sobre a lista completa de qualidades, gostaríamos de definir as oito que são *absolutamente necessárias*.

PRÉ-REQUISITOS: OITO QUALIDADES QUE UM VENDEDOR BEM-SUCEDIDO DEVE POSSUIR

1. A APTIDÃO FÍSICA tem uma importância enorme pela simples razão de que, sem ela, nem o corpo nem a mente funcionam

bem. Aptidão física é um pré-requisito para uma atitude mental positiva. Por isso, dê atenção aos hábitos de vida saudável, entre eles a boa alimentação, sono adequado, recreação e exercícios.

2. A CORAGEM deve estar viva em todas as pessoas bem-sucedidas, especialmente na área de vendas, porque essa é uma atividade de alta pressão, intensa e inerentemente competitiva.
3. A IMAGINAÇÃO também é um requisito crucial para o vendedor bem-sucedido. Ele deve prever diversas situações referentes ao cliente potencial. Deve ter uma imaginação que permita um entendimento solidário da posição, das necessidades e objetivos do cliente. Ele deve literalmente “calçar os sapatos do outro”. Isso exige imaginação.
4. ORATÓRIA. A voz de um vendedor deve ser agradável. Um tom agudo ou anasalado é irritante. Palavras mal pronunciadas são difíceis de entender. Fale com clareza e pronuncie cada palavra nitidamente. Uma voz tímida indica uma pessoa fraca. Uma voz firme, sonora, cheia de certeza e confiança indica uma pessoa entusiasmada e assertiva.
5. PERSONALIDADE AGRADÁVEL. O supervendedor domina a arte da convivência agradável. Ele sabe que o comprador potencial deve comprar o vendedor, tanto quanto o produto que este oferece.
6. AUTOCONFIANÇA é uma simples questão de auto-hipnose. Se você não gosta da palavra “hipnose”, chame de autossugestão. Autoconfiança é o condicionamento da mente para gerar os resultados e ou metas desejadas.

Hill tem dez guias ou entidades invisíveis, com o único objetivo de manter sua mente positiva e condicionada para fazer o que quer que ele queira.

A filosofia de Hill foi bem além da condição de clássico em sua área. Ela foi reconhecida como alicerce em que se baseia a maioria das teorias motivacionais. Elementos de suas ideias são encontrados em praticamente todos os programas de autoaperfeiçoamento escritos nas quase seis décadas que se passaram desde a publicação de seu primeiro livro sobre o tema.

Hill percebeu que todos os homens de negócio, como W. Clement Stone, que ergueu a gigantesca Combined Insurance Company (mais tarde Aon Corporation), e Del Smith, presidente e CEO da Evergreen International Aviation – de fato, todas as pessoas bem-sucedidas –, possuem um sistema para manter a mente positiva por intermédio da autossugestão.

Um homem notavelmente bem-sucedido dá todo o crédito por seu sucesso à esposa. Assim que se casaram, ela escreveu um credo que ele assinou e colocou sobre a escrivaninha. Leia o credo na página **XXX** e decida se quer copiar, assinar e colocar em cima de sua mesa. A mulher que escreveu o credo era uma psicóloga profissional de primeira linha. Sob a influência e a orientação de uma mulher como essa, qualquer homem poderia alcançar sucesso digno de nota. Repare como o pronome *eu* é usado generosamente. É uma afirmação de autoconfiança, exatamente como deve ser.

Este seria um credo esplêndido a ser adotado por todo vendedor. Se você o adotar, isso não vai prejudicar suas chances de sucesso. Entretanto, a mera adoção não é suficiente. Você deve praticar. Leia de novo e de novo até saber de cor. Então, repita pelo menos uma vez por dia até transformá-lo literalmente num elemento de sua constituição mental. Mantenha uma cópia na sua frente como lembrete diário da promessa de praticá-lo. Desse modo, você fará uso eficiente da

autossugestão para desenvolver a autoconfiança. Não se importe com o que digam de seu procedimento. Lembre-se apenas de que seu interesse é ser bem-sucedido, e esse credo, se dominado e aplicado, ajudará em muito.

Qualquer ideia que você fixe firmemente no seu subconsciente por meio de afirmações repetidas automaticamente se transforma num plano ou fórmula que um poder invisível utiliza para ajudá-lo a atingir seu objetivo.

7. A ALIANÇA DE MASTERMIND. Ninguém consegue alcançar resultados duradouros e de natureza abrangente sem a ajuda dos outros. Quando duas ou mais pessoas aliam-se em qualquer iniciativa, em espírito de harmonia e entendimento, cada pessoa da aliança multiplica sua capacidade de realização. Em nenhum lugar esse princípio é aplicado com mais sucesso do que numa indústria ou empresa onde há um perfeito trabalho de equipe entre patrão e empregados. Onde você encontra um trabalho de equipe, encontra prosperidade e boa vontade de ambos os lados.

Dizem que “cooperação” é a palavra mais importante do dicionário. Ela desempenha um papel importante nos assuntos domésticos, na relação entre homem e mulher, pais e filhos. Esse princípio da cooperação é tão importante que nenhum líder consegue tornar-se poderoso ou durar muito se não o entender ou aplicar. A falta de cooperação destruiu mais empreendimentos do que todas as outras causas juntas.

8. TRABALHO, trabalho duro é a única coisa que transformará o treinamento e a aptidão em vendas em dinheiro. Boa saúde, coragem ou imaginação não valem nada se não são usadas. O faturamento de um vendedor geralmente é fixado pela quantidade de trabalho duro e inteligente que ele efetua.

Um vendedor bem-sucedido decifrou a relação entre trabalho e sorte. Ele explicou da seguinte maneira para sua

equipe de vendas:

“Quanto mais eu trabalho duro e menos armo esquemas, mais sorte tenho. Não recorram à deusa da sorte em busca de sucesso. A sorte é um jogo, e o trabalho fornece a margem de segurança para o sucesso verdadeiro”.

Avalie atentamente essas oito qualidades. Questione-se repetidamente sobre quais você possui mesmo e em quais é deficiente. Trabalhe para melhorar a autodisciplina, pois autodisciplina é a chave para o domínio dos oito pré-requisitos e com isso o caminho para o domínio da arte de vender.

O CREDO DA AUTOCONFIANÇA

Eu acredito em mim. Eu acredito naqueles que trabalham comigo. Eu acredito em meu empregador. Eu acredito em meus amigos. Eu acredito em minha família. Eu acredito que Deus irá conceder tudo de que preciso para ser bem-sucedido se eu fizer o meu melhor para merecê-lo, prestando serviço honesto e impecável. Eu acredito na prece e jamais fecharei meus olhos para dormir sem rezar por orientação divina a fim de ser paciente com as outras pessoas e tolerante com aqueles que não acreditam no mesmo que eu.

Eu acredito que o sucesso é resultado de esforço inteligente e não depende de sorte, de práticas abusivas ou de trair amigos, companheiros ou meu empregador. Eu acredito que receberei da vida exatamente o que der; portanto, eu terei o cuidado de me portar com os outros como eu gostaria que agissem em relação a mim. Eu não vou difamar aqueles de quem eu não gosto. Eu não vou fazer meu trabalho de modo desleixado, não importa o que eu veja outros fazendo. Eu vou prestar o melhor serviço de que eu sou capaz porque me comprometi a ser bem-sucedido na vida e eu sei que o sucesso é sempre resultado de

esforço eficiente e consciente. Finalmente, eu irei perdoar aqueles que me ofenderem, porque eu entendo que algumas vezes eu ofenderei outros e eu necessitarei do perdão deles.

Assinado _____

Os próximos pontos também são muito importantes para o aluno da arte de vender. São qualidades que dão o polimento e a *finesse* profissional que todo vendedor deve ter para se tornar um supervendedor.

QUALIDADES PROFISSIONAIS

1. CONHECER O PRODUTO QUE ESTÁ VENDENDO. O supervendedor analisa cuidadosamente e está plenamente familiarizado com todos os aspectos do produto ou serviço que oferece. Conhecimento do produto pode significar a diferença entre sucesso e fracasso.
2. ACREDITAR NO PRODUTO OU SERVIÇO. Nenhum vendedor pode ser bem-sucedido vendendo algo que não entende ou em que não acredita. O supervendedor nunca tenta vender uma coisa em que não tenha confiança implícita, porque sabe que sua mente transmitirá sua falta de confiança para a mente do comprador potencial, independentemente do quanto a apresentação seja agradável.
3. PRODUTO ADEQUADO. O supervendedor analisa o comprador potencial e suas necessidades e oferece apenas o que é pertinente. Ele nunca tenta vender um Rolls Royce para alguém que deveria comprar um Dodge, mesmo que o comprador potencial tenha condições financeiras para comprar um carro mais caro. Ele sabe que um mau negócio para o comprador é um negócio ainda pior para o vendedor.

4. VALOR OFERECIDO. O supervendedor nunca tenta obter mais pelo produto do que ele realmente vale, pois compreende que manter a confiança e a boa vontade do comprador potencial vale mais do que um “lucro alto” numa venda isolada.
5. CONHECER O COMPRADOR POTENCIAL. O supervendedor é um analista de caráter. Ele tem a capacidade de determinar a qual dos motivos básicos o comprador vai reagir mais francamente e baseia sua apresentação de venda nesse motivo. Se o comprador potencial não tem um motivo marcante para comprar, o supervendedor, sabendo que um motivo é fundamental para fechar a venda, cria um para ele.
6. CATEGORIZAR O COMPRADOR POTENCIAL. O supervendedor nunca tenta efetuar uma venda até ter categorizado devidamente o comprador potencial, informando-se de antemão sobre os seguintes pontos:
 - a capacidade financeira do comprador potencial;
 - sua necessidade de adquirir o item oferecido;
 - seus motivos para comprar.Tentar realizar uma venda sem antes categorizar o comprador potencial é um erro que figura no topo da lista das causas para não vender.
7. CAPACIDADE DE “NEUTRALIZAR” A MENTE DO COMPRADOR. O supervendedor sabe que nenhuma venda pode ocorrer até a mente do comprador potencial ser neutralizada ou estar receptiva. Munido desse conhecimento, ele nunca tenta fechar uma venda até ter aberto a mente do comprador e a preparado para receber a semente de desejo pelo produto oferecido. A neutralização da mente do comprador será discutida em profundidade na Seção 5 deste capítulo.
8. CAPACIDADE DE FECHAR UMA VENDA. O supervendedor é um artista em termos de chegar ao momento de fechar da venda e

passar por ele com sucesso. Ele treina para sentir o melhor momento psicológico para terminar a apresentação e fechar a venda. Raramente, se é que alguma vez, ele pergunta ao comprador potencial se ele está pronto para fazer negócio. Em vez disso, parte da premissa de que o comprador está pronto e conduz sua conversa e seu comportamento de acordo com isso. Isso é apenas uma maneira eficiente de usar o poder da sugestão. O supervendedor evita fechar uma venda até ter certeza de que terá sucesso. Ele conduz a apresentação de vendas (nunca uma “lenga-lenga”) de maneira que o comprador potencial acredite que *ele* fez a compra. (Ver “Fechando a venda”, na Seção 6 deste capítulo.)

QUALIDADES PESSOAIS

9. TALENTO DRAMÁTICO. O supervendedor é também um superartista. Tem a capacidade de atingir a mente do comprador potencial dramatizando a apresentação de forma honesta, dando um colorido suficiente para despertar forte interesse, ao apelar à imaginação do comprador potencial.
10. AUTOCONTROLE. O supervendedor exerce controle total sobre sua cabeça e coração o tempo todo. Ele sabe que, se não se controlar, não pode controlar o comprador potencial.
11. INICIATIVA. Independentemente do que você esteja fazendo agora, todo dia lhe traz a oportunidade de prestar algum serviço, fora de suas funções habituais, que terá valor para os outros. Você presta esse serviço adicional por conta própria e é claro que sem a intenção de obter uma recompensa financeira. Você presta esse serviço porque lhe proporciona meios de desenvolver, exercitar e fortalecer o espírito agressivo de iniciativa que você deve possuir para se tornar uma figura de destaque no meio que escolheu.

Aqueles que só trabalham pelo dinheiro, aqueles que não recebem nada além de dinheiro pelo trabalho, sempre são mal pagos, independentemente de quanto ganhem. Dinheiro é necessário, mas os grandes prêmios da vida não podem ser medidos em dólares e centavos. Nenhuma quantidade de dinheiro poderia tomar o lugar da alegria e da paz mental.

O supervendedor compreende o valor e a utilidade da iniciativa. Nunca precisam lhe dizer o que fazer ou como fazer. Ele usa a imaginação para criar planos que traduz em ação por iniciativa própria. Ele precisa de pouca supervisão, se é que de alguma.

12. TOLERÂNCIA. O supervendedor tem a mente aberta e é tolerante em todas as questões, sabendo que a abertura mental é fundamental para o crescimento.
13. PENSAMENTO PRECISO. O supervendedor pensa! Reserva tempo e se dá ao trabalho de colher fatos para embasar seu pensamento. Ele não tenta adivinhar quando os fatos estão disponíveis. Ele nunca dá opiniões que não se baseiem em fatos.
14. PERSISTÊNCIA. O supervendedor nunca é influenciado pela palavra “não” e não reconhece a palavra “impossível”. Para ele, tudo pode ser alcançado. Para o supervendedor, a palavra “não” é apenas a deixa para começar a apresentação de vendas com determinação. Ele sabe que todos os compradores seguem a linha da menor resistência e apelam para o alibi do “não”. Como sabe disso, o supervendedor raramente é suscetível à influência negativa da resistência à venda.

A história a seguir é um exemplo lúcido de como um vendedor aprendeu a ouvir só o que queria ouvir: um “sim”!

A HISTÓRIA DA TROMBETA AUDITIVA

Enquanto gerenciava uma escola de vendas em Nova York, Napoleon Hill recebeu uma ligação da New York Life Insurance Company pedindo que fosse lá falar sobre um vendedor que estava indo mal. Ele havia sido um dos principais vendedores até sua produtividade cessar repentinamente. Queriam descobrir o problema.

Hill encontrou-se com James C. Spring e conversou com ele rapidamente.

Spring selecionou dez compradores potenciais, e os dois saíram. Antes de chegarem ao escritório do primeiro da lista, Napoleon Hill estava ouvindo a palavra “não” sem que Spring sequer tivesse falado com o cliente! Na hora de entrar, Spring disse: “Bem, vamos entrar, mas já estive aqui várias vezes e sei que é inútil”.

O VOTO DA INICIATIVA

Tendo escolhido _____ como profissão, compreendo que agora é meu dever transformar esse propósito em realidade.

Assim sendo, vou criar o hábito de todos os dias adotar alguma ação específica que me deixará um passo mais perto de ser um supervendedor.

Sei que a procrastinação é inimiga mortal de todos aqueles que serão líderes em qualquer empreendimento e eliminarei esse hábito:

1. Fazendo algo útil e definido todos os dias, sem que ninguém me diga para fazer.
2. Procurando até encontrar pelo menos uma coisa que eu possa fazer todos os dias, que eu não costumava fazer e que tenha valor para outras pessoas.

3. Falando a pelo menos uma pessoa todos os dias sobre o valor de praticar o hábito de fazer alguma coisa que precisa ser feita, sem que ninguém mande fazer.

Sei que os músculos do corpo ficam fortes na mesma proporção em que são utilizados; por isso compreendo que o hábito da iniciativa é fixado na mesma proporção em que é praticado. Reconheço que o lugar para dar início ao hábito de tomar a iniciativa são as pequenas coisas corriqueiras ligadas ao meu trabalho diário; por isso, irei trabalhar todos os dias como se trabalhasse apenas com o objetivo de desenvolver esse hábito.

Compreendo que, ao exercitar o hábito de tomar a iniciativa no que se refere ao meu trabalho diário, não só desenvolverei tal hábito, como também atrairei a atenção daqueles que darão mais valor aos meus serviços em consequência dessa prática.

Assinado _____

Ao contar a história, Hill comentou: “Bem, é claro que eu sabia que com esse tipo de atitude era inútil. Fomos para a segunda visita. Mais uma vez ele falou: ‘Esse aqui estou em dúvida. Estive aqui só uma vez, mas ele me deu a impressão de que não vai comprar’.

“Esse tipo de atitude continuou até o meio-dia, quando finalmente falei: ‘Vamos voltar para o escritório, e vou dizer qual é o problema e como achar a resposta para ele’.

“Spring tinha 65 anos de idade, mas muito antes disso já fora chamado de ‘velho’. E ele ficara com a impressão de que era velho demais para vender seguros. Só que ele tinha um ouvido muito bom – de fato, tão bom que conseguia ouvir a palavra ‘não’ mesmo antes de ver o cliente”.

Napoleon Hill explicou a situação, e o superintendente dos vendedores perguntou o que fazer. Hill respondeu: “Bem, quero que Spring vá achar uma daquelas trombetas auditivas antigas. Quero uma realmente velha, que tenha sido usada por muito tempo. Aí, quando alguém falar ‘não’ para Spring, quero que ele ponha a trombeta no ouvido, finja que não escutou e continue falando”.

Spring, que ouvia tudo, perguntou, incrédulo: “E para que você quer que eu faça isso?”.

“Spring, quero que faça isso para que recupere sua confiança”.

Spring saiu naquele dia e achou uma trombeta auditiva antiga. Estava bem gasta e era perfeita para o serviço. Tinha um cordão em volta, e Spring a pendurou no pescoço. Então, ele e Hill recomeçaram.

O primeiro cliente que visitaram deu uma olhada na trombeta e disse: “Spring, eu não sabia que você tinha dificuldades auditivas”.

Spring pegou a trombeta, levou até o ouvido e gritou: “Hein?”.

O homem repetiu o comentário.

Spring sorriu e respondeu: “É, acho que sim”, e passou à apresentação. A venda foi um sucesso.

Até o fim da semana, ele realizou mais cinco vendas, seu maior recorde até então.

Spring aprendeu a não se considerar velho demais para vender seguros. Aprendeu a não ouvir a palavra “não” mesmo depois de ela ter sido dita e certamente nunca *antes* de ser dita.

Quando o vendedor vai falar com um cliente potencial, o comprador capta sua atitude mental, independentemente de se dar conta disso. Se o vendedor tiver dúvidas, é improvável que tenha sucesso.

É assim que a mente humana funciona. Um supervendedor nunca deixa o comprador potencial tomar a iniciativa. Ele assume o comando desde o começo e o mantém até o fim. Se o comprador potencial levanta alguma objeção, o supervendedor tem um estoque

de réplicas para rebater qualquer objeção e tem tudo organizado na cabeça antes de começar a falar.

Observação: Napoleon Hill enfatiza que fez isso para dramatizar para Spring por que estava perdendo vendas. Spring percebeu rapidamente o que Hill pretendia, deixou a trombeta de lado e voltou a vender com sucesso. A trombeta lhe ensinou a não procurar, ouvir ou esperar o “não vai dar” na apresentação de venda.

15. FÉ. O supervendedor tem a capacidade da “superfé”:

- em si mesmo;
- no que está vendendo;
- no comprador potencial;
- em fechar a venda.

Ele nunca tenta fazer negócio sem a ajuda da fé. Ele sabe que a fé é contagiosa e transmitida para a “estação receptora” da mente do comprador potencial, influenciando positivamente na decisão de compra. Sem fé, não existe supervendedor. A fé é um estado mental que pode ser descrito como uma forma intensificada de autoconfiança. Já disseram que “a fé move montanhas”. Ela também gera vendas.

16. O HÁBITO DE OBSERVAR. O supervendedor é um observador astuto dos pequenos detalhes. Cada palavra pronunciada pelo comprador potencial, cada mudança na expressão facial, cada movimento é devidamente observado, e o significado, avaliado.

17. O HÁBITO DE PRESTAR MAIS SERVIÇO DO QUE O ESPERADO. O supervendedor segue o hábito de prestar um serviço maior em quantidade e melhor na qualidade do que o esperado, lucrando assim com a lei dos retornos crescentes e também com a lei dos contrastes.

18. LUCRANDO COM FRACASSOS E ERROS. Para o supervendedor não existe “esforço perdido”. Ele lucra com todos os seus erros e

também observando os erros dos outros. Ele sabe que todo fracasso e erro, se analisado, traz a semente de um sucesso equivalente.

19. MASTERMIND. O supervendedor entende e aplica o princípio do MasterMind, com o qual multiplica muitas vezes seu poder de realização. Esse princípio é simplesmente a coordenação de duas ou mais mentes individuais, trabalhando em perfeita harmonia em prol de um objetivo definido.
20. UM OBJETIVO PRINCIPAL DEFINIDO. O supervendedor sempre trabalha com uma quota ou meta de vendas definida em mente. Ele nunca vai trabalhar apenas com o objetivo de vender tudo que puder. Ele não só trabalha com uma meta definida em mente, como estabelece um prazo definido para alcançar a meta.
21. A REGRA DE OURO. O supervendedor usa a Regra de Ouro como base de todas as suas transações, colocando-se no lugar do outro e vendo a situação do ponto de vista do outro.

A REGRA DE OURO APLICADA

A melhor ilustração da Regra de Ouro na prática é uma história que se passou na virada do século 19 para o 20. Numa tarde de chuva, há muitos anos, uma senhora de idade entrou em uma loja de departamentos de Pittsburgh. Vagou por lá sem muito objetivo, como uma pessoa que está “só olhando”. A maioria dos vendedores deu uma olhada rápida nela e se ocupou em arrumar o estoque nas prateleiras para evitar ser incomodado.

Entretanto, um rapaz viu a senhora e foi perguntar educadamente se poderia ajudar. Ela informou que estava apenas esperando a chuva parar, que não desejava comprar nada. O jovem garantiu que ela era bem-vinda e, envolvendo-a numa conversa, fez a senhora sentir que ele realmente era sincero no

que dizia. Quando ela estava pronta para sair, ele a acompanhou até a rua e abriu sua sombrinha. Ela pediu o cartão dele e foi embora.

O fato havia sido esquecido pelo jovem, quando um dia foi chamado ao escritório do chefe da empresa, que lhe mostrou a carta de uma senhora que queria que um vendedor fosse à mansão dela na Escócia anotar pedidos de mobília.

A senhora era a mãe de Andrew Carnegie. Também era a mesma senhora que o jovem havia tratado com grande cortesia meses antes. Na carta, a Sra. Carnegie especificou que desejava que o jovem fosse enviado para buscar o pedido. A encomenda representava uma quantia enorme, e o incidente propiciou ao jovem uma oportunidade de progresso que ele poderia jamais ter tido, não fosse a cortesia com uma senhora que não parecia uma “venda garantida”.

Assim como as grandes leis fundamentais da vida estão contidas nos tipos mais comuns de experiências cotidianas, também as oportunidades reais com frequência se escondem em acontecimentos aparentemente insignificantes. Sem desconfiar de que uma oportunidade tão fabulosa pudesse resultar de sua cortesia, o rapaz estava apenas aplicando o que ele entendia sobre o princípio da Regra de Ouro.

22. ENTUSIASMO. O supervendedor tem entusiasmo de sobra, ao qual pode recorrer quando quer. Ele sabe que as vibrações de pensamentos de entusiasmo que emana serão captadas pelo comprador potencial da mesma maneira que a fé e, como a fé, vão influenciar positivamente a decisão do comprador. O entusiasmo é uma qualidade intangível, mas facilmente reconhecida. Todo mundo gosta de uma pessoa entusiasmada. Ela tem alto astral e irradia atitude positiva, companheirismo e fé. Talvez o entusiasmo nasça da fé profunda que uma pessoa tem em si e no propósito do trabalho em que está envolvida. O

entusiasmo pode ser comparado à luz de um diamante brilhando na bandeja de um joalheiro. Seu brilho espontâneo e multifacetado enseja admiração e demonstra o seu valor. Todo vendedor deveria seguir esse conselho: “Emprega tudo o que possuis na aquisição de entusiasmo”.

23. BOA MEMÓRIA. Os princípios pelos quais se pode treinar uma memória precisa e sem falhas são poucos e relativamente simples:

- *Retenção*. Receber uma impressão por um ou mais dos cinco sentidos e registrá-la de maneira lógica. Esse processo pode ser comparado ao registro de uma imagem na placa sensível de uma câmera fotográfica.

- *Lembrança*. Reviver ou recordar na mente consciente aquelas impressões sensoriais que foram gravadas na mente subconsciente. Esse processo pode ser comparado ao ato de percorrer um fichário e pegar a ficha em que a informação foi previamente registrada.

- *Reconhecimento*. Capacidade de reconhecer uma impressão sensorial quando ela é chamada à mente consciente, identificá-la como uma cópia da impressão original e associá-la à fonte original. Esse processo permite que façamos a distinção entre “memória” e “imaginação”.

MELHORE A SUA MEMÓRIA

Esses são os três princípios que influem no ato de lembrar. Vamos agora aplicá-los e determinar como devem ser usados de maneira eficiente.

- Quando quiser ter certeza da sua capacidade de se lembrar de alguma impressão sensorial, como um nome, data ou lugar, torne a impressão vívida concentrando toda a atenção nos mínimos detalhes. Uma maneira eficaz de se fazer

isso é repetir várias vezes o ponto que você deseja se lembrar. Assim como um fotógrafo tem que permitir o devido tempo de exposição à placa sensível da câmera, também temos que dar à mente subconsciente tempo bastante para registrar clara e adequadamente qualquer impressão sensorial que desejamos relembrar prontamente.

- Associe o que você deseja lembrar a algum outro objeto, nome, lugar ou data com que esteja bem familiarizado e de que possa recordar facilmente quando quiser. Por exemplo, você pode usar o nome de sua cidade natal, de um amigo próximo, sua data de nascimento etc. Sua mente então tomará a impressão sensorial que você deseja recordar e a arquivará junto daquela que você consegue lembrar facilmente, de modo que, ao trazer uma delas à mente consciente, a outra venha junto.

- Repita algumas vezes o que deseja lembrar, concentrando-se. A causa comum para não lembrar nomes de pessoas resulta principalmente de, antes de tudo, não os ter registrado direito. Quando for apresentado a alguém cujo nome deseje lembrar, repita tal nome quatro ou cinco vezes, depois de ter certeza de que entendeu direito. Se o nome for parecido com o de uma pessoa que você conhece bem, associe um ao outro, pensando nos dois ao registrar o novo nome.

Se alguém lhe der uma carta para colocar no correio, olhe para a carta, aumente seu tamanho na imaginação e a veja pendurada em cima de uma caixa de correio. Fixe em sua mente uma carta do tamanho aproximado de uma porta e a associe a uma caixa de correio de tamanho proporcional. Você observará que a primeira caixa de correio que avistar na rua o fará lembrar daquela enorme carta de aspecto esquisito que você tem no bolso.

Suponha que você foi apresentado a uma mulher cujo nome é Elizabeth Shearer e deseje conseguir lembrar o nome dela depois. Enquanto repete o nome, associe-o a uma grande tesoura (“scissors” em inglês), digamos de três metros de comprimento, e à rainha Elizabeth. Observe que pensar na tesoura ou no nome da rainha vai ajudá-lo a lembrar o nome Elizabeth Shearer.

A lei da associação é a característica mais importante de uma memória bem treinada. No entanto, é uma lei bastante simples. Tudo o que você tem que fazer é estabelecer uma ligação entre alguma coisa semelhante ou familiar com aquilo que você quer lembrar no futuro.

Muitos anos atrás, um amigo deu a Napoleon Hill o telefone de sua casa em Milwaukee, Wisconsin. Mesmo não tendo anotado, Hill se lembra do número até hoje, tão bem quanto no dia em que o recebeu. Ele registrou assim:

O número era Lakeview (vista do lago) 2651. Na hora em que o amigo lhe deu o número, eles estavam diante do Lago Michigan. Hill usou o lago como objeto de associação para registrar o nome ligado ao número. Além disso, o número de telefone era composto das idades de seu irmão, 26, e do pai, 51. Ele associou o nome dos dois ao número e, para lembrar do nome do número telefônico, só tinha que pensar no Lago Michigan, no irmão e no pai!

24. HUMILDADE. Muita gente pensa que humildade é uma virtude negativa. Não é. É poderosamente positiva. A humildade é uma força que a pessoa pode acionar e operar para o seu próprio bem. Todos os grandes avanços – espirituais, técnicos e culturais – basearam-se nela. É o primeiro requisito do verdadeiro cristianismo. Com a ajuda da humildade Gandhi libertou a Índia, e Albert Schweitzer criou um mundo melhor para milhares de africanos nas selvas e para todos nós.

A humildade é absolutamente fundamental no tipo de personalidade necessária para você chegar ao sucesso pessoal, seja qual for o seu objetivo. Você vai ver que ela é ainda mais essencial depois que chegar ao topo.

O CREDO DE BARNES

(sócio de Thomas Edison)

1. Vou canalizar minha mente na direção da prosperidade e do sucesso, mantendo meus pensamentos o máximo possível na meta maior que estabeleci para mim.
2. Vou libertar minha mente das limitações que me impus, absorvendo o poder do Criador por intermédio da fé ilimitada.
3. Vou manter minha mente livre da ganância e da cobiça, compartilhando minhas bênçãos com os que forem dignos de recebê-las.
4. Vou substituir a autossatisfação indolente por uma espécie de insatisfação positiva, de modo que eu possa continuar a aprender e crescer física e espiritualmente.
5. Vou manter a mente aberta em todos os assuntos e em relação a todas as pessoas para poder me erguer acima da intolerância.
6. Vou procurar o bem nos outros e me treinar para lidar gentilmente com seus defeitos.
7. Vou evitar a autopiedade. Vou buscar estímulo para me esforçar mais sob todas as circunstâncias.
8. Vou reconhecer e respeitar a diferença entre as coisas materiais de que necessito e as que desejo e o meu direito de recebê-las.

9. Vou cultivar o hábito de “fazer um esforço extra” e sempre prestar um serviço maior e melhor do que esperam de mim.
10. Vou transformar adversidades e derrotas em trunfos, lembrando que elas sempre carregam em si as sementes de benefícios equivalentes.
11. Sempre vou me comportar em relação aos outros de maneira a nunca sentir vergonha do homem que cumprimento no espelho todo dia de manhã.
12. Finalmente, minha oração diária será por sabedoria para reconhecer e viver a vida em harmonia dentro do propósito geral do Criador.

Sem humildade você nunca obterá sabedoria, pois uma das características mais importantes do sábio é a capacidade de dizer “posso estar errado”.

Sem humildade você jamais será capaz de encontrar “a semente de um benefício igual ou maior” na derrota ou na adversidade.

A humildade é uma força positiva que não conhece limites. É uma coisa pequenina, mas não a ignore. A humildade é um ingrediente vital da grandeza.

25. ACREDITAR NO SUCESSO. O sucesso é obtido por aqueles totalmente imbuídos da crença de que podem alcançá-lo. Tais pessoas estão convencidas de um fato: *o que quer que minha mente possa conceber e acreditar, minha mente pode realizar*. Elas trabalham conscientemente para desenvolver a crença em si mesmas e em sua capacidade de alcançar qualquer meta que estabeleçam.

Se você tem desejos não realizados, repetir o credo de Barnes pelo menos uma vez por dia também vai ajudar a concretizá-los.

26. DECISÃO. Qualquer vendedor bem informado vai lhe dizer que a indecisão é a principal fraqueza da maioria. Todo vendedor está familiarizado com o velho álibi do “vou pensar no assunto”, a última defesa do cliente potencial que simplesmente não tem coragem de dizer sim ou não.

Os grandes líderes mundiais sempre foram pessoas de decisões rápidas. O general Grant com certeza não era o suprasumo da virtude, mas era um militar capaz porque tinha a qualidade de tomar decisões firmes, e isso era o suficiente para contrabalançar suas fraquezas. A história de seu sucesso militar está compilada na resposta que ele dava aos críticos: “Vamos lutar ao longo dessas linhas mesmo que leve o verão inteiro”.

DECIDA – E AJA!

Quando Napoleão tomava a decisão de movimentar seus exércitos em dada direção, não permitia que nada o fizesse mudar de decisão. Se a linha de marcha levasse os soldados a uma vala cavada pelos oponentes para detê-los, dava ordem de fechar a vala, enchendo-a de homens e cavalos mortos suficientes para transpô-la.

O suspense da indecisão leva milhões de pessoas ao fracasso. Um homem condenado uma vez disse que o pensamento da proximidade da execução não era tão aterrorizante, uma vez que ele havia decidido aceitar o inevitável.

A visão de Andrew Carnegie de uma grande indústria de aço jamais teria se materializado se ele não tivesse tomado a decisão de transformar seu sonho em realidade.

Wallace Johnson e Kemmons Wilson, de Memphis, no Tennessee, sonharam em ser os maiores hoteleiros dos Estados Unidos – e a cadeia de Holiday Inns é um tributo à visão dos fundadores. A rede adotou técnicas de marketing inovadoras e estabeleceu exigências de

qualidade para os franqueados que se tornaram padrão na indústria. Entre as mais divulgadas está o *slogan*: “Nossa placa representa qualidade ou não se apresenta”. Se uma franquia não atendesse aos padrões de qualidade da Holiday Inn, Johnson e Wilson mandavam um guindaste retirar o grande letreiro verde. A procrastinação com certeza não desempenhou um papel nessa história de sucesso fenomenal.

Imaginação por si só não basta para garantir o sucesso. Milhões de pessoas são dotadas de imaginação e criam planos que trariam fama e fortuna facilmente, mas esses planos nunca chegam à etapa da decisão. É preciso DECISÃO DEFINITIVA! A pessoa decidida consegue o que quer, não importa quanto tempo leve, não importa o quanto a tarefa seja árdua. A pessoa decidida não pode ser parada. A pessoa indecisa não consegue começar. Faça a sua escolha.

Atrás dele ficaram os cinzentos Açores,
Atrás os Portões de Hércules;
Diante dele, não o espectro da costa,
Diante dele apenas mares sem litoral.

O bom imediato disse: “Agora devemos orar,
Pois eis que até as estrelas se foram.
Bravo almirante, diga: o que devo falar?”.
“Ora, diga: naveguem em frente!”

Quando Colombo partiu em sua famosa jornada, tomou uma das decisões de maior alcance da história da humanidade. Se não tivesse se mantido firme em sua decisão, a liberdade dos Estados Unidos jamais teria se tornado realidade.

FATURAMENTO DOBRADO

O falecido Earl Nightingale, cujo programa de rádio *Our Changing World* era ouvido diariamente em centenas de estações, tomou uma decisão e dedicou tempo a aprender os segredos do sucesso. Você vai ver que ele aprendeu uma lição muito valiosa na primeira semana e dobrou seu faturamento. Seus esforços geraram grande segurança financeira e reconhecimento nacional. Além do programa de rádio, ele era um palestrante famoso e gravou várias fitas e discos que foram campeões de venda.

Earl Nightingale foi a voz e a personalidade por trás do audiolivro *Think and Grow Rich* (*Pense e enriqueça*), baseado no maior *best-seller* de Napoleon Hill. Nightingale disse: “Em mais de vinte anos procurando uma fórmula pela qual uma pessoa pudesse usar todo e qualquer elemento a seu favor, só encontrei as respostas quando li Napoleon Hill.

“Usando a fórmula da realização de Hill, consegui dobrar meu faturamento em uma semana. Foi uma façanha e tanto, porque meu faturamento na época já era considerável. Aí pensei que, se havia funcionado uma vez, poderia funcionar de novo e ao mesmo tempo tirar todas as dúvidas sobre a eficácia do processo. Repeti o processo.

“Qualquer pessoa que estude com cuidado e pratique diligentemente os métodos comprovados de Napoleon Hill com certeza consegue alcançar o que seu coração deseja.

“O trabalho de Hill mudou minha vida e o recomendo de todo o coração a qualquer um que se interesse em ter uma vida melhor”.

Dê uma olhada nas pessoas à sua volta e observe esse fato significativo: *as pessoas bem-sucedidas são aquelas que tomam decisões rápidas e se mantêm firmes depois que decidiram.*

Se você tem o costume de decidir uma coisa hoje e mudar de ideia amanhã, está fadado ao fracasso. Se não tem certeza do caminho a seguir, é melhor fechar os olhos e andar no escuro do que não se mexer.

O mundo irá perdoá-lo se você cometer erros, mas nunca o perdoará se você não tomar uma decisão, porque ninguém vai ouvir falar de você fora do seu círculo imediato.

Você está consumindo tempo. Tudo é sempre uma questão do movimento seguinte. Mova-se com decisões rápidas, e o tempo estará a seu favor. Fique parado, e o tempo pode atropelar você. Você nem sempre fará o movimento certo, mas, se fizer movimentos suficientes, vai conhecer o poder interior especial capaz de mantê-lo trabalhando na rota do sucesso.

O domínio dessas qualidades habilita quem trabalha com vendas a ser considerado um supervendedor. Estude essa lista criteriosamente. Você pode adquirir todas as qualidades citadas.

VOCÊ TAMBÉM PODE APRENDER

Um excelente exemplo da falácia de que “já nasce vendedor e não se torna um” e uma prova de que a arte de vender pode ser dominada por aqueles que realmente desejam aprendê-la é a história de Clarence Walker, da Geórgia.

Clarence N. Walker, executivo aposentado da Coca-Cola, em Atlanta, construiu uma carreira altamente bem-sucedida em vendas. Sua notável capacidade de capturar e prender a atenção de uma plateia não só lhe rendeu a distinção de ser um dos relações-públicas mais proeminentes da empresa, como também a recompensa muito maior de ter inúmeros amigos. Seu humor e sua inteligência são uma vitrine reluzente para uma mensagem ainda mais séria: o valor da cidadania consciente e responsável em qualquer campo em que se escolha trabalhar.

A arte das vendas pode ser dominada por qualquer pessoa que deseje aprender. Clarence Walker com certeza demonstrou isso em sua vida. Ele lidou com vendedores na maior parte do tempo e exercitava aquilo que pregava: o valor do poder de persuasão. Ele

não demonstrava persuasão visitando comerciantes ou tentando vender produtos para as pessoas, mas demonstrava como representar bem a empresa em matéria de relações públicas, prestando um serviço aos outros. Sua vida é um bom exemplo de como a arte de vender é vital e necessária em qualquer situação de vida.

Num discurso no Rotary Club de Nova York, Walker disse: “Tenham uma grande visão. Seu sucesso e sua felicidade nunca serão mais puros, mais brilhantes ou melhores do que a visão que vocês tenham ou do quadro que pintem para si mesmos. (...) Tenham fé nessa visão. Tenham fé nos seus planos, no seu negócio, no seu governo, na sua cidade, em Deus, em suas preces, naquilo que é bonito e fundamental (...) e, não menos importante: tenham fé em si mesmos. Tenham coragem. Às vezes essa é a parte mais difícil. Mas tenham a coragem de sair para fazer o trabalho necessário para concretizar sua visão e fé. Acho que Shakespeare tinha razão quando disse: “Se fazer fosse tão fácil quanto saber o que seria bom fazer, as capelas seriam igrejas, e as choupanas dos pobres, palácios de príncipes”, mas não é tão fácil, é? Muitas vezes é mais difícil viver e trabalhar para o que é certo do que lutar e morrer por isso.

“Mas nunca esqueçam do valor dessas coisas (...) e do valor do investimento na amizade. (...) E, quanto a mim: ‘Deixem que eu viva em minha casa à beira da estrada/ Por onde passa a raça dos homens./ Homens que são bons, homens que são maus,/ Tão bons e tão maus quanto eu./ Não me sentaria no assento do escarnecedor/ Nem lançaria a blasfêmia do cínico./ Deixem que eu viva em minha casa à beira da estrada/ E seja um amigo dos homens’”.

Nascido em Ellijay, na Geórgia, Walker graduou-se nas Escolas Berry, em Mt. Berry, na Geórgia. Formou-se bacharel em direito pela Universidade da Geórgia, em Athens. Na Primeira Guerra Mundial, serviu como oficial e executivo na produção de aviões; na Segunda Guerra, foi diretor regional da Agência Nacional de Habitação, supervisionando oito estados do Sudeste norte-americano.

Foi advogado na Geórgia e na Carolina do Norte por seis anos. Depois passou pelos setores bancário, imobiliário e de investimentos e foi gerente de negócios das Escolas Berry. Por 14 anos, fez parte da equipe da Coca-Cola Company.

Membro ativo da igreja e de organizações cívicas, comunitárias e de fraternidades, Walker foi membro do Rotary Club por mais de quarenta anos. É membro do corpo de diáconos da Primeira Igreja Batista de Atlanta, onde dá aula de Bíblia para homens.

Walker é um vendedor todos os dias de sua vida. Em qualquer empreendimento a que se dedica, ele pensa e age como vendedor. É uma arte que ele praticou e utilizou para produzir uma carreira plena e satisfatória. Você pode fazer o mesmo se quiser.

SEÇÃO 3

As principais deficiências na personalidade e nos hábitos dos vendedores

Assim como existem qualidades positivas fundamentais para se tornar um supervendedor, existem aquelas negativas que o aprendiz de vendedor deve evitar. São os pontos fracos da personalidade e da aptidão profissional.

Leia essa lista de pontos fracos com cuidado. Risque qualquer fraqueza que saiba que já superou. Faça um “X” onde sente que precisa melhorar.

REPITA ATÉ MELHORAR

Se você sinceramente deseja o sucesso, volte a essa seção e estude até atribuir-se nota 10 em tudo. Feito isso, peça a um amigo próximo, alguém que o conheça bem, para avaliar você honestamente. Se o seu sócio ou amigo o avaliar pelo desempenho passado e você tiver

melhorado seus hábitos ou personalidade, assinale “Melhor” ao lado desses pontos. Certifique-se de adotar uma postura positiva, contando ao amigo como e quando mudou. Dê exemplos concretos. Ao se comprometer com outras pessoas em seu programa para melhorar, você terá mais uma fonte de inspiração e incentivo.

1. O HÁBITO DA PROCRASTINAÇÃO. Nada substitui uma ação imediata e persistente.
2. UM OU MAIS DOS SEIS MEDOS ELEMENTARES. A pessoa cuja mente está repleta de algum tipo de medo não consegue vender. Os seis medos elementares são:
 - a. Medo da pobreza;
 - b. Medo de críticas;
 - c. Medo de problemas de saúde;
 - d. Medo de perder o amor de alguém;
 - e. Medo da velhice;
 - f. Medo da morte.

A essa lista de medos elementares talvez se possa acrescentar o medo de que o comprador potencial não compre.

3. PASSAR MUITO TEMPO FAZENDO “VISITAS” EM VEZ DE VENDAS. Uma “visita” não é uma entrevista. Uma entrevista não é uma venda. Muita gente que se autodenomina vendedor não aprendeu essa verdade. Você deve falar com a pessoa que pode dizer sim ou não!
4. RESPONSABILIZAR O GERENTE DE VENDAS. O gerente de vendas não é obrigado a acompanhar o vendedor nas visitas. Ele não tem pernas, nem horas suficientes para isso. O trabalho dele é dizer ao vendedor o que fazer, e não fazer o trabalho por ele.
5. PERFEIÇÃO PARA CRIAR DESCULPAS. Explicações não explicam nada. Encomendas explicam! E nada mais! Não se esqueça disso.

6. PASSAR TEMPO DEMAIS NO SAGUÃO DE HOTÉIS E EM CAFETERIAS. *Lobbies* de hotéis e cafés são dois lugares bons para dar uma “estacionada”, mas o vendedor que estaciona por tempo demais acaba recebendo uma carta de demissão mais cedo ou mais tarde.
7. ACREDITAR EM HISTÓRIAS DE “MÁ SORTE” EM VEZ DE VENDER PRODUTOS. É comum discutir as atuais tendências do mercado e dos negócios, mas não deixe o comprador potencial usar isso para desviar sua mente da sua história.
8. TOMAR “UMAS E OUTRAS” NA NOITE ANTERIOR. Festas são divertidas, mas não contribuem para o trabalho no dia seguinte.
9. DEPENDER DE INDICAÇÕES DO GERENTE DE VENDAS. Aqueles que só anotam pedidos esperam que os compradores potenciais fiquem amarrados e presos até eles chegarem. Supervendedores pegam seus clientes “em fuga”. Esse é um dos principais motivos para serem supervendedores.
10. ESPERAR QUE O MERCADO MELHORE. O tempo nunca é ruim para os sabiás. Eles não ficam esperando alguém desenterrar as minhocas do chão para eles. Seja no mínimo tão esperto quanto um sabiá. Este ano os pedidos não vão ser enfiados por baixo da porta pelo carteiro.
11. OUVIR A PALAVRA “NÃO”. Para um verdadeiro vendedor, essa palavra é apenas um sinal para começar a luta. Se todo comprador dissesse “sim”, os vendedores não teriam emprego, pois não seriam necessários.
12. TER MEDO DA CONCORRÊNCIA. Henry Ford enfrentou muita concorrência, mas aparentemente não a temeu, porque teve a coragem e a capacidade de produzir um carro de oito cilindros a um preço incrivelmente baixo num período em que muitos fabricantes estavam cortando gastos.

PLANEJAMENTO, EQUIPAMENTO, BOAS MANEIRAS

13. FALHA EM PLANEJAR O DIA COM ANTECEDÊNCIA. A pessoa que planeja o dia de antemão desempenha seu trabalho de forma lógica e eficiente, realizando o que planejou para aquele dia. Sem uma agenda organizada, o vendedor simplesmente “não sabe por onde começar”.
14. NÃO ANOTAR DATAS DAS VISITAS. Clientes habituais e potenciais logo se cansam do vendedor que frequentemente “se esquece” de aparecer nos dias marcados. Quando um cliente precisa da mercadoria, é para já!
15. ATRASO. O vendedor que normalmente se atrasa para reuniões de vendas, compromissos de negócios e para chegar ao escritório logo se vê à procura de novos clientes e, muitas vezes, de um novo emprego.
16. USAR MATERIAL AMASSADO OU DESATUALIZADO. Materiais amarrotados, sujos ou desatualizados denotam desorganização e desinteresse por parte do vendedor.
17. NÃO TER UMA CANETA. Um instrumento de escrita é um elemento vital para a eficiência do vendedor. O supervendedor investe numa boa caneta ou lapiseira que atenda perfeitamente suas necessidades. Ele sabe que os clientes potenciais logo se cansam do vendedor que sempre pede algo emprestado para anotar um pedido. O cliente se cansa ainda mais do vendedor que pega uma caneta emprestada e nunca devolve.
18. USAR OS ÓCULOS OU ALGUM ADORNO PESSOAL COMO “MULETA”. Mexer no relógio, girar o anel, morder a haste dos óculos ou usá-la para palitar os dentes, como se isso ajudasse a pensar melhor, são maneiras garantidas de enervar o cliente e, conseqüentemente, perder a venda.
19. APRESENTAÇÃO DE VENDAS TEDIOSA. Apressar a apresentação de vendas como se você estivesse cansado de ouvi-la – em tom de

voz monótono e parecendo entediado com a coisa toda – deixa o cliente aborrecido com *você e sua apresentação*.

20. CONTAR PROBLEMAS PESSOAIS PARA CLIENTES E SÓCIOS. Seus problemas pessoais são importantes para você – e só para você. Todo mundo tem problemas e não quer ouvir os seus.
21. DEIXAR DE LER E SEGUIR AS INSTRUÇÕES PERTINENTES. Sua empresa não produz informativos ou contribui para publicações do setor para vê-los transformados em aviõezinhos de papel ou arremessados no cesto de lixo sem ser lidos. Esse material é produzido para lhe dizer alguma coisa. Leia e mantenha-se bem informado.
22. DESCORTESIA AO ESTACIONAR O CARRO. O cliente que encontra o carro de um vendedor estacionado em sua vaga cativa não fica francamente entusiasmado para comprar. Gerar um engarrafamento bloqueando a entrada da garagem da empresa também é uma maneira esplêndida de despertar a raiva de qualquer cliente potencial e perder a possibilidade de vender para ele no futuro. Não é tão difícil andar um quarteirão a mais.
23. PROMETER UMA COISA QUE SUA EMPRESA NÃO É CAPAZ DE CUMPRIR. O cliente espera receber o que o vendedor promete. A incapacidade de cumprir uma promessa não só é constrangedora para o cliente e para a sua empresa, é também um péssimo negócio.
24. NÃO ESTAR PREPARADO PARA CHUVA. O vendedor encharcado, que não se preparou para um dia de chuva inevitável, é uma visão deprimente para o cliente. Um guarda-chuva e uma capa leve são de extremo valor quando necessários.
25. FICAR SEM MATERIAL. O vendedor sem um bom estoque de folhetos, contratos e blocos de pedidos geralmente vê as vendas serem tão escassas quanto seus materiais.
26. FRANCO PESSIMISMO. O hábito de esperar que o comprador potencial lhe mostre a porta da rua provavelmente vai resultar

nisso. A vida tem uma maneira estranha de tentar agradar. Ela geralmente dá o que se espera.

Essa não é uma lista completa do que o vendedor não deve fazer, mas é uma bela amostra. Talvez alguns a considerem um tanto pessoal demais. Outros podem ver nela um toque de sarcasmo. Enquanto lê, lembre-se de que ela foi planejada apenas para aqueles que precisam dela. Os outros não vão se ofender.

Essa lista não é da autoria de Napoleon Hill. Foi compilada a partir da observação de milhares de vendedores que Hill treinou ou supervisionou durante sua longa e notável carreira.

Será que precisamos sugerir que nenhum desses pontos é atributo de uma personalidade agradável?

SEÇÃO 4

Os principais fatores da confiança

Observando cuidadosamente o trabalho de milhares de vendedores, com quem Napoleon Hill dizia modestamente que aprendeu muito do que sabia sobre vendas, ele descobriu que inúmeros fatores contribuem para o desenvolvimento da autoconfiança. Alguns dos mais importantes aparecem na lista a seguir:

1. Adotar o hábito de prestar um serviço maior e melhor do que é pago para prestar.
2. Não fazer negócios que não beneficiem, da maneira mais igualitária possível, todos que dele participem.
3. Não afirmar o que você não acredita ser verdade, independentemente das vantagens temporárias que a falsidade pareça oferecer.
4. Ter o desejo sincero no coração de prestar o melhor serviço possível ao maior número de pessoas possível.

5. Cultivar uma completa admiração pelas pessoas; gostar mais delas do que de dinheiro.
6. Fazer o possível para viver sua própria filosofia de negócios tão bem quanto vende. As ações falam mais alto que palavras.
7. Não aceitar favores, grandes ou pequenos, sem retribuir.
8. Não pedir nada de ninguém sem acreditar que tenha o direito de pedir.
9. Não discutir com qualquer pessoa sobre detalhes pequenos ou não essenciais.
10. Espalhar a luz radiante do alto-astrol onde e sempre que puder. Seja uma pessoa feliz!
11. Prestar assistência após a venda pode ser uma frase batida – mas, quando é verdade, é a melhor garantia de repetir os negócios.
12. Lembrar que, se você é bem-sucedido, alguém o ajudou a ter sucesso.

Vale a pena memorizar essa lista. Também vale a pena segui-la.

VENDEDOR – NÃO TRAPACEIRO

Um supervendedor pode vender qualquer coisa de que o cliente necessite caso a pessoa confie nele. Também pode vender várias coisas de que o cliente não precisa, mas não faz isso. Lembre-se de que o supervendedor desempenha o papel duplo de comprador e vendedor. Assim, ele não tenta vender a ninguém nada que ele mesmo não compraria se estivesse no lugar do comprador potencial.

Tem um tipo bem conhecido de vigarista que se autointitula supervendedor. É conhecido como homem de confiança. Seu único trunfo é a capacidade de gerar confiança na mente das vítimas. Suas trapaças estão na casa dos milhões, e entre as vítimas estão

empresários dos mais astuciosos, profissionais liberais e pessoas leigas.

Esses trapaceiros geralmente “perseguem” as vítimas por meses, ou mesmo anos, só para construir uma relação de total confiança. Quando essa fundação está devidamente cimentada, mesmo as pessoas mais inteligentes podem ser “capturadas”. Todos nós ficamos sem defesa diante daqueles em quem depositamos total confiança.

Se a confiança pode ser usada como única ferramenta de trabalho por um vigarista, com certeza pode ser usada com maior eficiência para propósitos legítimos. O vendedor que sabe como construir uma ponte de confiança entre ele e os compradores potenciais, pode determinar sua renda, como tais vendedores fazem.

Fatos alardeados com exagero, métodos de alta pressão, deturpações intencionais – seja por afirmação direta, alusão indireta ou insinuação – destroem a confiança.

Toda empresa bem-sucedida deve ter a confiança de seus clientes. O vendedor é o intermediário pelo qual a confiança é adquirida – ou perdida. O supervendedor, sabendo como é importante adquirir e manter a confiança de seus compradores, negocia com eles como se fosse o dono da empresa que representa. Ele lida com os clientes exatamente como os trataria se de fato fosse o dono do negócio.

A confiança é a base de todas as relações harmoniosas. Infeliz do vendedor que ignora esse fato. Ele nunca poderá obter o superpoder da persuasão. Isso significa que ele limita sua capacidade de renda e suas possibilidades de progresso.

Existem duas forças que fazem as pessoas falarem sobre uma empresa de modo favorável ou desfavorável. Elas falam quando acham que foram enganadas e quando receberam um tratamento melhor do que esperavam.

Todo mundo é assim. Vivemos pela lei dos contrastes. Qualquer coisa incomum ou inesperada, seja favorável ou desfavorável, causa

impressão duradoura.

OS DEZ MOTIVOS BÁSICOS

Motivo é uma força que opera sobre a vontade humana e leva à ação. Em matéria de vendas, podemos dizer simplesmente que, quando um vendedor faz sua apresentação para um comprador potencial, ele baseia seu apelo no que leve o cliente a comprar.

Os três apelos básicos são:

1. Apelo ao instinto;
2. Apelo à emoção;
3. Apelo à razão.

O apelo que leva a maioria das pessoas a comprar comida, roupas e um local de abrigo enquadra-se principalmente no primeiro grupo, embora possa encontrar expressão nos outros dois em menor grau.

Todas as coisas bonitas do mundo desejadas por sua beleza podem ser vendidas apelando-se para o segundo tópico – a emoção.

Amor, casamento e religião baseiam-se amplamente em apelos emocionais.

Muitos bens e serviços são vendidos mediante apelos emocionais. Educação, livros, música, teatro, arte, propaganda, seguro de vida, cosméticos, artigos de luxo e brinquedos estão entre as muitas coisas vendidas mediante apelo emocional.

Investimentos, poupança, utensílios domésticos, máquinas profissionais e trabalhos científicos geralmente trocam de mãos com um apelo à razão.

Existem dez motivos básicos aos quais as pessoas respondem e que – individualmente ou em combinações – influenciam quase todas as ações e os pensamentos humanos. Quando o supervendedor classifica seu comprador potencial, ele procura

primeiro o motivo mais lógico com que pode influenciar a mente do comprador e baseia seu apelo nesse conhecimento.

Os dez motivos básicos são:

1. Desejo de autopreservação;
2. Desejo de ganho financeiro;
3. Desejo de amor;
4. Desejo de sexo;
5. Desejo de fama e poder;
6. Desejo de superar o medo;
7. Desejo de vingança;
8. Desejo de liberdade (de corpo e mente);
9. Desejo de construir e de criar em pensamento ou na realidade;
10. Compaixão pelos desafortunados.

Os motivos estão listados pela ordem aproximada de importância e utilidade.

VENDENDO COM BASE NOS MOTIVOS

O supervendedor examina sua apresentação de vendas em relação aos dez motivos e se certifica de abranger o maior número possível destes. Ele sabe que apresentação de vendas é mais eficaz se for baseada em mais de um só motivo.

Nenhum vendedor tem o direito de vender nada para ninguém a não ser que sua apresentação de vendas possa oferecer um motivo lógico para o cliente comprar – sem um motivo, o supervendedor não tentará vender. A arte de vender envolve a prestação de um serviço útil ao comprador. Métodos de alta pressão não se encaixam na categoria da arte de vender principalmente porque tais métodos pressupõem a falta de um motivo lógico para a compra. Métodos de alta pressão não seriam necessários se o encarregado da venda

pudesse mostrar ao comprador potencial um motivo lógico para comprar.

Vendedores de alta pressão geralmente dependem de superlativos em lugar de motivos para comprar. Essa é uma forma de enganação à qual o supervendedor nunca recorre.

AS SEIS FRAQUEZAS MAIS COMUNS

Se a apresentação de vendas não enfatiza um ou mais dos dez motivos básicos, é fraca e deve ser revisada. Uma análise cuidadosa de vendedores mostrou que a fraqueza destacada de cerca de 98% deles encontra-se entre as seguintes:

1. Fracasso em apresentar um motivo para a compra;
2. Falta de persistência na venda e no fechamento;
3. Falha em classificar os compradores potenciais;
4. Fracasso em neutralizar a mente dos compradores potenciais;
5. Falta de imaginação;
6. Ausência de entusiasmo.

Essas deficiências são comuns entre a maioria dos vendedores em todos os setores de atuação. Qualquer uma dessas é suficiente para destruir a chance de vender.

Você observou que fracasso em apresentar um motivo para a compra encabeça a lista das seis fraquezas mais comuns. Nada além de desinteresse ou desconhecimento das técnicas científicas de venda explica tal fraqueza.

SEÇÃO 5

Neutralizando a mente do comprador

Munido do conhecimento de si mesmo, de suas aptidões e desejos, o aspirante a vendedor está pronto para avançar para o estudo do comprador. O entendimento da relação comprador-vendedor é a diferença entre sucesso e fracasso em vendas.

OS PRIMEIROS PASSOS

A relação comprador-vendedor depende de duas condições, ambas controladas pelo vendedor:

1. O vendedor deve acreditar em si mesmo e no seu produto.
2. O vendedor deve neutralizar a mente do cliente, que deve ser cultivada e preparada antes que a semente do desejo possa ser plantada com sucesso.

Para neutralizar a mente do comprador, o vendedor primeiro deve estabelecer três coisas:

1. CONFIANÇA. O comprador deve confiar no vendedor e no produto.
2. INTERESSE. O comprador deve ser cativado por um apelo à sua imaginação. A mercadoria oferecida deve despertar seu interesse.
3. MOTIVO. O comprador deve ter um motivo lógico para comprar.

O fracasso em neutralizar a mente do comprador potencial é uma das cinco maiores fraquezas da maioria dos vendedores malsucedidos. Não existe regra fixa para neutralizar a mente dos compradores potenciais; cada caso deve ser tratado de acordo com suas peculiaridades. O vendedor dotado de imaginação não demora a reconhecer os métodos adequados para abordar um cliente em particular.

Alguns dos métodos bem-sucedidos de preparação ou neutralização são os seguintes:

1. CONTATOS SOCIAIS EM CLUBES. Dizem que mais negócios são fechados nos campos de golfe norte-americanos do que em todos os escritórios. Por certo todo supervendedor conhece o valor dos contatos em clubes.
2. AFILIAÇÃO A UMA IGREJA. É possível conhecer pessoas sem as formalidades habituais, em circunstâncias que tendem a gerar confiança, caso ela seja merecida.
3. LOJAS MAÇÔNICAS E OUTRAS AFILIAÇÕES. Em muitas áreas de vendas, pode ser proveitoso fazer contatos em lojas maçônicas ou almoços em associações empresariais, onde é natural deixar-se as formalidades de lado.
4. CORTESIAS PESSOAIS. Convites para jantar oferecem oportunidade favorável para quebrar a resistência das formalidades e estabelecer confiança, condição que leva à neutralidade mental.
5. *HOBBIES* E INTERESSES COMUNS. Quase todo mundo tem um *hobby* ou interesse fora de sua profissão. Ao falar sobre seus *hobbies* ou se dedicar a eles, todo mundo fica propenso a relaxar as barreiras de defesa mantidas no dia a dia dos negócios.

DESEMPENHE UM PAPEL NA COMUNIDADE

6. SERVIÇO PÚBLICO. Você pode exibir seu talento no mais alto grau ao frequentar unidades locais que beneficiam sua comunidade. Ninguém vai criticar o trabalho duro e o serviço bem feito para United Way, Heart Fund, escoteiros e bandeirantes ou qualquer outra organização cívica que precise de um trabalhador entusiasmado. Se ninguém o convidou, você pode conseguir uma função simplesmente oferecendo-se como

voluntário. Depois que descobrirem que você é atuante, não vão faltar convites. Esse pode ser um degrau muito importante para o sucesso de qualquer jovem.

7. REDAÇÃO DE CARTAS. Uma boa ideia é mandar cartas breves de apreço às pessoas que prestaram algum serviço vital para a comunidade ou ajudaram você a resolver algum problema. Serviços especiais merecem agradecimentos por escrito. Não uma carta formal, mas um bilhete pessoal escrito com verdade e sinceridade, sem exageros. É muito importante ter o nome correto, cargo (se for o caso), endereço e código postal.
8. PALESTRAS. Talvez você possa palestrar de graça em associações de pais e mestres, clubes cívicos ou outras organizações sem fins lucrativos sobre *Pense e enriqueça* e outros livros motivacionais. Se você faz isso como um serviço cívico, não é considerado atividade profissional. Apesar de a maioria dos autores e editores permitirem pequenas citações de material protegido por direitos autorais em artigos de imprensa e palestras, a maioria dos advogados de direitos autorais recomenda fortemente que qualquer pessoa que utilize esse tipo de material em palestras deve primeiro obter uma autorização por escrito dos detentores dos direitos.

Uma vez que tenha neutralizado a mente do comprador e conquistado sua confiança, o próximo passo para fazer a venda é transformar a confiança em interesse pelo produto. Aqui o vendedor deve desenvolver toda a apresentação de vendas em torno de um motivo central apropriado ao negócio e à situação financeira do comprador potencial. Quando esses três requisitos – confiança, interesse e motivo – são preenchidos, o vendedor chega ao ponto em que pode fechar a venda.

SEÇÃO 6

Fechando a venda

Não é verdade que o fechamento seja a parte mais difícil de uma venda; não é difícil se o alicerce preparatório foi efetivamente assentado. De fato, quando a venda foi bem planejada e executada, o clímax da transação torna-se um mero detalhe.

Saber como fechar uma venda faz a diferença entre sucesso e fracasso. Quer esteja vendendo ações e títulos públicos, móveis, cosméticos, seguros, publicidade, imóveis ou uma viagem de férias em 12 prestações, você deve ter um fechamento antes de ter uma venda.

Muitas vendas são perdidas antes de ser feito qualquer esforço para garantir uma decisão favorável ao produto ou serviço. Isso acontece quando o vendedor não consegue falar com a pessoa que pode dar um sim ou um não definitivo.

Uma vez que esteja dentro da sala do comprador potencial para fazer a venda, o vendedor deve primeiro capturar a atenção dele. (Estude a Seção 5, Neutralizando a mente do comprador.) Muitos vendedores tentam o esquema da piada, usando o infame: “Ouvii a última do...”. Se você vai contar uma piada, deve ser depois de o comprador ter dado a deixa e contado algumas ou ter criado uma atmosfera propícia. Nunca pegue uma afirmação séria e tente fazer graça, tipo: “Isso me lembra a história...”. Tudo bem que é um fechamento – a porta é fechada!

O vendedor lamentavelmente mal informado pensa que sexo é sucesso garantido, e seu conceito de sexo geralmente consiste na última piada suja, que não diverte nem estimula.

FUMAR OU NÃO FUMAR?

Muitas vendas são perdidas na segunda baforada de um cigarro. Nunca é adequado fumar durante uma venda. Alguns acham

adequado fumar se pedem permissão. Isso é deveras ridículo, porque pouquíssimas pessoas vão proibir você de fumar. Outros acham que é adequado fumar quando o cliente oferece um cigarro.

Um executivo de vendas viu uma venda “virar fumaça” em menos de 30 segundos quando o cliente potencial ofereceu um cigarro ao vendedor e este respondeu sem pestanejar: “Não, obrigado. Prefiro esse aqui”. Acendeu seu cigarro e queimou a venda fumando sem parar durante o resto da apresentação.

Três meses depois, o cliente perguntou ao gerente de vendas o nome do vendedor que o acompanhara no dia em que oferecera uma determinada promoção. O cliente lembrava do nome do programa, mas não do nome do vendedor. Ele fez vários comentários pontuais sobre por que não fez a compra. “Fiquei me perguntando”, comentou o cliente aborrecido, “o que ele pensou que eu estava fumando – maconha ou um cigarro de palha?”

Embora o executivo compreendesse que a conversa houvesse se tornado negativa por causa do cigarro, pareceu um exagero que o incidente tivesse matado a venda tão rápido na cabeça do cliente. Quase 15 anos mais tarde, ele descobriu que a mulher do cavalheiro em questão havia herdado uma fortuna em uma companhia de tabaco e na época todos os sonhos de futuro dele estavam ligados ao sucesso daquela marca específica.

Quando um cliente oferecer um cigarro, a regra simples e segura é dizer: “Não, obrigado”. Além disso, pode ficar tranquilo que o cliente não está interessado em saber como você parou de fumar e se livrou do hábito.

O JEITO SIMPLES E DIRETO

O que o cliente quer ouvir? Muito simples: o que você pode fazer por ele.

Clara e concisamente, diga por que você está ali e o que sabe sobre o produto que está vendendo. Assinale os benefícios. Enumere as vantagens, utilidades, qualidade e o valor do produto.

Depois de (1) ser recebido pela pessoa que tem o poder de dizer sim ou não e (2) informar o que você tem a oferecer e por que ela necessita do produto, você está pronto para passar à última etapa do fechamento.

O supervendedor nunca volta a repetir ou requestrar o que já falou. Um vendedor que não sabe fechar se vê preso em um carrossel verbal que não para.

Existem muitos fechamentos recomendados e aprovados por organizações de vendas no país inteiro. Em algum momento você vai encontrar vendedores que usam alguns ou todos eles. No entanto, acreditamos que um fechamento pode ser simplesmente “conduzir a venda a um bom termo”. Utilizar uma abordagem honesta e sincera para garantir uma decisão positiva mostrou-se a mais bem-sucedida forma de fechamento.

Os elementos básicos da apresentação e do fechamento de uma venda são tão simples e diretos que muitos vendedores ficam propensos a dificultá-los e correr riscos valendo-se de truques ou tentando ludibriar o cliente potencial com firulas. O ex-executivo de uma fundação viu uma apresentação de um “profissional” que queria vender um serviço especial para os funcionários da organização, incluindo um suplemento semanal para as esposas dos vendedores. Depois de 20 minutos de uma apresentação bem ensaiada e bem executada, o vendedor, bem vestido num terno de seda e camisa sob medida, começou o que chamava de “fechamento”.

Primeiro, pôs a mão no bolso e tirou uma ratoeira, armou-a e a acionou com uma caneta de ouro, dizendo que, com esse serviço, o empregador nunca cairia na armadilha de estar sempre treinando novos empregados. A seguir embaralhou cartas e tirou um *full house*,

dizendo que o serviço cobria todos os empregados e que era uma mão vencedora para o cliente. Nesse momento, tirou o bloco de pedidos da pasta e o colocou confiante em cima da mesa. Finalmente, pôs dois amendoins com casca em cima da mesa e disse que o serviço custava aquela “ninharia por dia”.

Como o executivo era um vendedor, nunca esqueceu da experiência. Não é preciso dizer que a resposta foi: “Não, obrigado”. Mesmo assim, achou que seu tempo havia sido bem gasto, pois testemunhou um exemplo infeliz – mas perfeito – de como destruir uma venda, demonstrado por um vendedor competente que poderia ter vendido o produto rapidamente, se tivesse sido honesto e ido direto aos fatos. O comprador potencial havia gostado dos benefícios do serviço e pensara seriamente em adquiri-lo, mas a “ninharia por dia” fora a única referência a preço, contrato ou acerto financeiro. Não só havia sido insuficiente, como um insulto à inteligência do cliente.

Vender é muito divertido. É um negócio fascinante, com potencial ilimitado. Quando você fala com a pessoa que pode dizer sim ou não, diz o que sabe sobre o produto e a conduz à compra, você pratica a verdadeira arte de vender. Quando vir que o cliente está comprando, apresente os fatos que ele precisa para fechar a venda com você. Informe sobre futuros aumentos de preço, enfatize os períodos de promoções e descreva benefícios especiais. Sempre dê fatos para o cliente, fatos que sejam valiosos para ele ou para a empresa que ele representa.

SAINDO

Nenhuma venda é feita até chegar-se a um acordo definitivo. Não tenha medo de mostrar ao cliente como essa parte funciona. Se a sua empresa exige que você preencha um formulário de pedido ou obtenha uma ordem de compra, cheque ou pagamento adiantado,

solicite isso de maneira confiante e profissional. O mais importante é que você mostre gentilmente como sua empresa negocia. Se for um cliente novo, você deve explicar o procedimento. Se for um cliente habitual, discuta o que for necessário. Faça o que tem que ser feito com uma atitude segura e eficiente, poupando o tempo dele. Demonstre que você considera a venda concluída.

Fechada a venda, comece a se despedir. Faça um cumprimento sincero e agradeça pela transação. Em determinadas ocasiões, um convite para um almoço ou jantar no futuro é uma ótima ideia. Um cumprimento pessoal enquanto você pega sua pasta também é aceitável, dependendo de quanto tempo faz que você conhece o cliente e da natureza da relação.

Saia da sala com a mesma simpatia com que entrou. Um obrigado e bom dia para a secretária são suficientes. Alguns vendedores entram num escritório com a cabeça erguida e ombros para trás, falando com todo mundo que estiver no bebedouro, depois de um ensaio com o ascensorista. Tendo concluído a venda e fechado a porta do cliente, murcham e perdem todo o brilho. Mantenha um equilíbrio na maneira de entrar e de sair. Isso prepara o terreno para a próxima vinda e a próxima venda.

Para resumir, lembre-se de que fechar uma venda é simples e consiste em três passos básicos:

1. Fale com a pessoa que pode dar uma resposta definitiva.
2. Diga o que você tem a vender e por que acha que atenderá os interesses do cliente.
3. Conduza o cliente à venda.

Para ilustrar a lição de como fechar uma venda, gostaríamos de contar a incrível história de uma ocasião em que Napoleon Hill achou absolutamente necessário fazer uma venda. Nem tanto por causa da conta, mas porque precisava mostrar a um aluno como os princípios da arte de vender funcionavam. Hill percebeu que, se

falhasse, seu aluno e gerente de vendas, o jovem Jack Randall, perderia muitas e muitas vendas. Esse é um bom exemplo do que um supervendedor pode e vai fazer, dentro de uma total honestidade, quando motivado por um motivo real para vender. A seguir, o relato de Napoleon Hill sobre a venda.

A VENDA PARA UMA LAVANDERIA

Uma manhã, no meu escritório de Nova York, recebi um telefonema do presidente da Newark Laundry Company. Ele pediu que eu fosse falar com ele sobre o treinamento de seus vendedores. Até então, nunca tinha ouvido falar de uma lavanderia que empregasse vendedores. Mais tarde, vim a saber que todos os motoristas da empresa eram autônomos e tinham que arranjar seus clientes e mantê-los. Para isso, tinham que entender alguma coisa de vendas. Era um campo novo para mim, e decidi que ganharia aquele contrato, custasse o que custasse.

Resolvi condicionar minha mente antes de ir a Newark, de modo que fosse impossível voltar sem a venda. As pessoas perguntaram: “Será que você consegue?”. Eu já tinha feito isso antes e sabia que poderia fazer de novo.

Dei instruções à telefonista para não me passar ligações até eu sair, entrei no escritório e tranquei a porta. Sentei à mesa e comecei a condicionar minha mente: “Napoleon, você vai se encontrar com o dono da lavanderia e não vai voltar até ter fechado negócio”. Repeti umas 500 vezes no mínimo, até chegar ao momento psicológico em que, mesmo antes de ver o cliente, eu soube que faria a venda. Para ter certeza, chamei meu gerente de vendas, Jack Randall, e falei: “Jack, vamos a Newark fazer uma venda para a Newark Laundry Company e não voltaremos antes de fechar negócio”.

Ele disse: “Mas de onde você tirou essa coisa de ‘não voltaremos’? Tenho família e tenho que voltar”.

“Também tenho família e vou voltar, mas não voltarei antes de fecharmos a venda”, respondi. Eu estava até levando a minha mala de pernoite, para o caso de ter que dormir lá.

Quando fomos apresentados ao presidente, ele falou: “Os senhores chegaram bem na hora. São quinze para o meio-dia. Vamos almoçar no Athletic Club e depois vamos à biblioteca, onde podemos sentar sem interrupções enquanto conversamos”. Olhei para Jack e ele piscou como se dissesse: “Está no papo, chefe”. Era o que ele pensava – e eu também.

Durante o almoço, o dono da lavanderia começou a falar dos problemas. Alguém havia espalhado entre os clientes a informação de que o trabalho da empresa não era higiênico. O fato havia chegado aos motoristas, que vinham perdendo uma conta atrás da outra. Na hora em que ouvi a história, soube o que tinha de ser feito.

Falei onde achava que estava o erro, como poderia ser consertado e quanto tempo levaria. Durante todo o tempo em que eu falava, podia ver pela expressão do homem que ele estava concordando. Qualquer supervendedor sabe que tem que observar o comportamento do cliente para saber se a apresentação está funcionando ou não. A expressão do homem mostrava que ele estava recebendo bem a minha proposta, e eu sabia que faria a venda.

Depois que falei tudo o que precisava, diminuí um pouco o ritmo. O dono da lavanderia então falou: “Sr. Hill, gostei do seu plano. Gostei muito mesmo. E também de você e do seu gerente, mas...”.

O OBSTÁCULO

Esse é um momento que geralmente acontece nas vendas, o momento inesperado em que surge alguma coisa para impedir o cliente de ir em frente.

“Mas”, ele continuou, “quando liguei para o seu escritório, também telefonei para outros dois cavalheiros que treinam vendedores e agendei compromissos. Eles vão vir amanhã. Tenho certeza de que o contrato vai ser seu; por isso, depois da entrevista com eles, ligarei para o seu escritório.”

Esse seria o momento perfeito para eu me levantar e dizer: “Obrigado pelo almoço e pela sua cortesia; depois que ouvir as propostas deles, me telefone”, e a maioria dos vendedores teria feito isso. Eu também, se antes não tivesse condicionado minha mente a não voltar até concluir a venda.

O que você faria se estivesse no meu lugar, naquele momento?

Eu fiz o seguinte: ignorei o que ele falou e passei para a segunda fase do meu discurso de vendas. Um bom vendedor sempre tem duas, três ou quatro abordagens diferentes, mas não usa todas ao mesmo tempo.

Falei por uns cinco ou seis minutos até voltar a diminuir o ritmo.

Finalmente, o Sr. Dono de Lavanderia perguntou: “Sr. Hill, se você estivesse no meu lugar, o que o faria?”. Era exatamente a deixa que eu esperava!

“Faria o seguinte: telefonaria para os outros dois cavalheiros e diria que já contratei Napoleon Hill. Agradeceria pela atenção e lhes pouparia de uma viagem até aqui”, eu disse.

Ele replicou: “Caramba, é exatamente o que vou fazer”. Trocamos um aperto de mão e fim!

É CERTO QUE OS RESULTADOS VIRÃO

Indústrias e instituições financeiras bem-sucedidas são administradas por líderes que consciente ou inconscientemente aplicam os princípios descritos neste manual. Você pode se tornar um líder em qualquer atividade utilizando os mesmos princípios e

se cercando de mentes que possam ser aliadas em espírito de cooperação.

Quer esteja no topo ou subindo na vida, o livro ajudará a desenvolver e manter suas melhores qualidades em foco.

Experimente. Adote as ideias, as características e os princípios que desejar. Tudo foi testado. Sabemos o quanto o material destas páginas é prático e coerente. Vai trazer sucesso nos negócios, riqueza financeira e paz mental àqueles que desejem projetar e aplicar o que está aqui. O superpoder da persuasão vai ajudá-lo a procurar as melhores qualidades nos membros de sua família e parceiros de negócio e servirá como um espelho ou refletor de autoanálise.

Já dizia Will Rogers: “Todo ser humano tem pelo menos uma boa qualidade”. Ele disse que procurava essa qualidade quando conhecia uma pessoa e tentava elogiá-la por isso.

Certa vez, um dos aprendizes de Napoleon Hill disse de um cliente que lhe devia muito dinheiro: “Vou personificar o melhor dele, e com isso meu caráter vai melhorar”. A essa altura, segundo Hill, o pupilo tinha aprendido o verdadeiro significado do princípio de que “toda adversidade traz em si a semente de um benefício igual ou maior”. Embora não estivesse satisfeito com a atitude do cliente e a lentidão do pagamento, o aluno prestou um serviço muito bom para os outros clientes e aumentou seus negócios enquanto lidava com uma situação das mais desagradáveis. Dessa maneira, conseguiu aproveitar ao máximo essa experiência ao longo de muitos anos na linha de frente como vendedor e combiná-la com os frutos da experiência de vida de Napoleon Hill como professor de vendedores.

Na última seção deste livro, você aprenderá meios específicos de obter poder produtivo. Vai conhecer um homem que nunca viola os direitos dos outros e mesmo assim construiu uma fortuna pessoal e mantém a felicidade e a paz mental seguindo os princípios delineados neste livro. Vai conhecer sua origem humilde, saber como

ele encontrou essa filosofia num orfanato e começou a aplicá-la com grande sucesso desde muito jovem. Vai entender por que essa pessoa excepcional foi escolhida pela Fundação Napoleon Hill para ser incluída em *Quem convence enriquece*.

Depois de estudar os próximos capítulos, sobre poder, você estará pronto para conhecer Delford Smith, da Evergreen International Aviation, Inc., de McMinnville, no Oregon. Não pule os capítulos sobre poder. Eles são necessários para ajudá-lo a receber todos os benefícios dessa história impressionante.

Capítulo 8



DOMINANDO O PODER DA MENTE

QUANDO VOCÊ PENSA QUE PODE, DESPERTA EM SUA MENTE O PODER QUE PODE

VOCÊ QUER E PRECISA de mais poder – poder para trabalhar e realizar, poder para estudar e aprender, poder para as ideias certas, poder para um amor maior, poder para um serviço altruísta à humanidade?

Você precisa de poder e força suplementares para encarar as mudanças que ocorrem em sua vida todos os dias?

Você precisa de mais poder para conseguir o que deseja da vida sem violar os direitos dos outros?

Você utiliza o superpoder da persuasão que repousa dentro do seu “outro eu”?

Você compreende o poder que sua mente subconsciente detém – um poder que você pode acessar e utilizar mesmo enquanto dorme? Você reconhece a fonte do poder para a realização e o sucesso que pode ser ativado juntando os recursos de sua mente com os recursos de outras pessoas em prol de todos?

O poder para todas as realizações, o poder de que você precisa para compreender e aplicar a filosofia do sucesso está totalmente

disponível. O poder de que você precisa para uma vida produtiva está no depósito da sua mente.

O principal objetivo deste capítulo é descrever alguns dos poderes mais importantes que você tem à sua disposição e ajudá-lo a tomar posse da sua mente, dirigindo-a para os objetivos que escolher.

O PODER DO PENSAMENTO PRECISO

Nesse momento nos aproximamos da análise do “mistério de todos os mistérios” – o poder da mente humana. Devemos abordar esse tema com um espírito respeitoso, já que é o assunto mais profundo do livro. Ele engloba o segredo de todos os sucessos e todos os fracassos. Sua presença é necessária na lista dos princípios “obrigatórios” de todos os que desejam alcançar o superpoder da persuasão. É o assunto mais importante conhecido pela humanidade – todavia, paradoxalmente, o menos compreendido de todos: o *pensamento preciso*.

O poder do pensamento pode ser comparado a um belo jardim. O solo pode ser convertido, mediante esforço organizado, em alimentos úteis, ou, pela negligência, pode produzir ervas daninhas. A mente está eternamente em funcionamento, construindo ou destruindo, gerando miséria, pobreza e infelicidade, ou alegria, prazer e riqueza. Ela nunca fica inativa. É o maior recurso disponível à humanidade; no entanto, é o menos utilizado e o mais abusado. O abuso consiste principalmente em não utilização.

A ciência revelou muitos dos segredos mais profundos da natureza, mas não o segredo da maior fonte de riqueza do homem – o poder do pensamento. Esse segredo não foi revelado talvez porque a humanidade mostrou uma indiferença imperdoável diante dessa dádiva divina.

O pensamento é o mais perigoso ou mais benéfico dos poderes à disposição dos seres humanos, dependendo, é claro, de como seja usado. Pelo poder do pensamento, o homem constrói grandes impérios e civilizações. Pelo mesmo poder, outros homens destroem impérios como se fossem de barro frágil.

Toda criação humana, boa ou ruim, é criada primeiro na forma de pensamento. Todas as ideias são concebidas pelo pensamento. Todos os planos, objetivos e desejos são criados no pensamento. E o pensamento é a única coisa que as pessoas têm o privilégio do controle total.

O pensamento é o senhor de todas as outras formas de energia, porque é uma forma de energia misturada à inteligência. Os pensamentos têm a solução para todos os problemas dos seres humanos. Quando usado adequadamente, o pensamento é o maior remédio conhecido para todas as doenças físicas. Seu poder terapêutico é ilimitado. O pensamento é a fonte de todas as riquezas, sejam materiais, físicas ou espirituais, porque é a maneira pela qual as 12 Grandes Riquezas da Vida podem ser obtidas por todos que as desejem. O ser humano passa a vida inteira procurando riquezas materiais, sem reconhecer que a fonte de toda riqueza já está a seu alcance e sob seu controle, só esperando ser reconhecida e aplicada.

O pensador preciso reconhece todos os fatos da vida, tanto os bons quanto os ruins, e assume a responsabilidade de separar e organizar os dois, pegando os que servem às suas necessidades e rejeitando todo o resto. Ele não se impressiona com o que “dizem por aí”. Ele não é escravo, mas senhor de suas emoções. Vive entre as pessoas sem lhes dar o privilégio de se meter em seus pensamentos interiores ou no seu modo de pensar. Suas opiniões resultam de análises sóbrias e de um cuidadoso estudo dos fatos ou de indícios confiáveis mostrados pelos fatos. Ele se serve dos conselhos de outras pessoas, mas se reserva o direito de aceitá-los ou rejeitá-los sem pedir desculpas. Quando um plano dá errado, ele logo pensa em outros substitutos, mas nunca se desvia de seu objetivo por causa

de uma derrota temporária. É um filósofo que determina as causas pela análise dos efeitos. Obtém a maioria das pistas observando as leis da natureza e adaptando-se a elas. Ao rezar, seu primeiro pedido é mais sabedoria. Mas ele nunca insulta o Divino pedindo para driblar alguma lei da natureza ou exigindo alguma coisa em troca de nada. Por isso, suas preces são geralmente atendidas, pois ele se lançou ao lado do Criador. Ele não cobiça as posses materiais das outras pessoas; tem um jeito melhor de adquirir tudo de que precisa por merecimento. Não sente inveja porque sabe que é mais rico que os outros nos valores que mais importam na vida. Ajuda as outras pessoas generosamente e aceita ajuda apenas quando ela se justifica.

UMA PEQUENA MINORIA

Essas são as características de um pensador preciso. Estude-as com cuidado se quiser se tornar parte da pequena minoria que pensa com precisão. São características simples e facilmente compreendidas, mas não tão facilmente cultivadas, pois o cultivo requer mais disciplina do que a maioria das pessoas estão dispostas a praticar. Mas as recompensas do pensamento preciso valem todo o esforço exigido. São compostas por vários valores, entre eles paz mental, liberdade de pensamento, liberdade corporal, sabedoria, conhecimento das leis da natureza, necessidades materiais da vida e, acima de tudo, harmonia com o grande esquema geral do universo, conforme determinado e mantido pelo Criador. Ninguém pode negar que o pensador preciso estabeleceu uma relação de trabalho com o Criador. O pensamento preciso é um ativo inestimável, que não pode ser comprado com dinheiro, nem pegado emprestado dos outros. Precisa ser adquirido pelo estrito hábito da autodisciplina, como foi feito pelas pessoas bem-sucedidas de todas as esferas da vida.

É uma experiência raríssima encontrar alguém, em qualquer tempo e lugar, que viva a própria vida, pense com a própria cabeça,

desenvolva os próprios hábitos e faça sequer um esforço mínimo para ser ela mesma. A maioria das pessoas simplesmente imita as outras, e muitas são neuróticas que preferem “viver como o vizinho” do que ser elas mesmas. Observe as pessoas que você conhece melhor, estude seus hábitos atentamente e vai perceber que a maioria é apenas uma imitação sintética de outras pessoas, sem um único pensamento que possam chamar de verdadeiramente seu. Muita gente apenas segue a trilha, aceitando e agindo de acordo com os pensamentos e costumes dos outros, como ovelhas que seguem uma atrás da outra em caminhos bem demarcados. Muito de vez em quando, uma pessoa com tendência para o pensamento preciso se desvia da massa, pensa por si e ousa ser ela mesma. Quando encontrar uma pessoa assim, tome nota – você está diante de um pensador de verdade.

O PODER DO DESEJO E DO MOTIVO

Todo sucesso é conquistado pelo uso do poder. Tendo em mente a definição de sucesso (o poder de conseguir o que quer que se deseje da vida sem violar os direitos dos outros), percebemos que o ponto de partida é um desejo ardente de conquista de algum objetivo especificamente definido.

Assim como um carvalho dorme como um embrião dentro de uma bolota, o sucesso começa na forma de um desejo intenso. Do desejo intenso nascem as forças motivadoras que nos levam a acalantar esperanças, fazer planos, desenvolver a coragem e estimular a mente para agir em busca de um plano ou objetivo definido. Não há nada por trás do desejo, a não ser o estímulo com o qual ele pode se transformar em ação.

Já foi dito, não sem razão, que uma pessoa pode ter tudo o que quiser, dentro dos limites do razoável, desde que deseje com intensidade suficiente! Qualquer pessoa capaz de estimular a própria

mente para produzir um desejo intenso também é capaz de realizar o desejo. No entanto, devemos lembrar que desejar uma coisa não é o mesmo que desejar com tanta intensidade que desse desejo nasçam as forças motrizes para uma ação construtiva.

Os dez motivos básicos aos quais os seres humanos respondem com uma ação direcionada a uma meta são todos precedidos pelo desejo de alguma coisa específica. O desejo define o objetivo, e o motivo é o ponto de partida para a ação.

Pessoas de aptidão comum conseguem se transformar em super-homens quando impelidas por um desejo que estimula um ou mais dos motivos básicos para a ação. Um homem colocado diante da possibilidade de morrer em uma emergência súbita pode desenvolver força física e estratégia criativa de que não seria capaz sem um motivo tão urgente para agir.

Quando guiadas pelo desejo natural de contato sexual, as pessoas fazem planos, desenvolvem a imaginação e se dedicam a ações que seriam impossíveis sem um desejo premente.

O desejo por ganho financeiro muitas vezes alça pessoas de aptidões medíocres a posições de grande poder. O desejo de fama e poder pessoal é facilmente discernível como a principal força motivadora de líderes em todos os campos.

O desejo animalesco de vingança muitas vezes leva pessoas normalmente sem imaginação a criar os planos mais engenhosos e intrincados para concretizar seus objetivos.

O desejo de vida após a morte é um motivador tão forte que leva as pessoas a extremos construtivos e destrutivos em busca da perpetuação eterna. Também desenvolve uma capacidade de liderança extremamente eficaz, encontrada na obra de praticamente todos os fundadores de uma religião.

Se quiser obter um grande sucesso, plante um motivo forte em sua mente!

Milhões de pessoas vão à luta todos os dias sem nenhum motivo melhor do que bancar as necessidades básicas da vida, como comida, roupas e abrigo. De vez em quando, alguém se separa das massas e exige de si e do mundo mais do que a mera subsistência. Esse indivíduo se motiva pelo desejo e concretiza o que deseja por intermédio da ação.

Como disse Elbert Hubbard: “Diga-me o que você mais deseja, e eu direi quem é que mais pode ajudá-lo a conseguir”.

Indagado sobre quem seria tal pessoa, Hubbard respondeu: “Olhe-se no espelho e você vai vê-la”.

Quando uma pessoa comum deseja alguma coisa fora de seu alcance, começa a pensar em como conseguir alguém que a ajude a adquirir o que deseja. Se percebe que sempre existe alguma coisa que ela pode fazer, por iniciativa própria, para dar o passo inicial rumo ao objetivo, essa pessoa aprende a usar seus recursos, não sendo necessário depender dos outros. Quando uma pessoa descobre os poderes da autossuficiência e da própria mente, está no caminho para conseguir aquilo que mais deseja da vida.

O PODER DA FÉ APLICADA

Nada de grandioso foi conquistado sem a ajuda de uma atitude mental positiva, que começa com um objetivo definido, ativado por um desejo ardente de obtê-lo, intensificado até esse desejo transformar-se em fé aplicada.

Uma vontade não é um desejo ardente, porque todo mundo tem montes de vontades. Uma simples curiosidade costuma inspirar ações que geralmente dão em ruas sem saída, sem beneficiar ninguém. Esperanças são úteis, mas a maioria das pessoas vive a vida em cima de esperanças que nunca viram realidade, porque esperança não é o bastante para inspirar ação baseada num objetivo definido. O desejo ardente é uma combinação de vontade,

curiosidade e esperança. Ninguém chega às maiores realizações sem esse estado mental que impulsiona a ação.

A fé aplicada é um estado mental que só pode existir se a atitude mental for positiva. É o poder que abre a porta para uma vida bem-sucedida. A fé aplicada é uma concentração de todas as vontades, esperanças e desejos de uma pessoa – com tanta intensidade que inspira a busca dos seus objetivos na crença de que serão atingidos.

A fé aplicada permite-nos olhar para o futuro e justificar nossa crença na conquista dos nossos desejos mesmo antes de começarmos a adquiri-los. Quando nosso objetivo se fundamenta nessa atitude mental positiva, todo desejo se torna uma prece.

Olhe à sua volta e você verá que as pessoas mais bem-sucedidas do mundo são aquelas que reconhecem e utilizam sua capacidade de fé. No entanto, esse poder não pode ser ligado e desligado como uma corrente elétrica. Ele precisa ser alimentado e fortalecido pelo uso diário.

MEDOS PARALISANTES

Que estranhos medos invadem a mente das pessoas e causam um curto-circuito na ativação do poder magistral que pode erguê-las ao ápice da realização? Como e por que a vasta maioria das pessoas se tornam vítimas de um ritmo negativo hipnótico que destrói a capacidade de usar o poder de sua própria mente?

Com excessiva frequência as pessoas deixam o medo e o poder negativo comandar todas as suas decisões e ações. Tudo o que anseiam é uma espécie de proteção generalizada, resumida no clichê genérico de “segurança”.

A pessoa verdadeiramente bem-sucedida não pensa nesses termos. Seu raciocínio se baseia em criatividade e produtividade. Como dizia o ex-presidente Dwight Eisenhower: “Uma pessoa pode

alcançar um alto grau de segurança na cela de uma prisão, se isso for tudo o que deseja da vida”.

A pessoa bem-sucedida é aquela disposta a correr riscos quando a lógica mostra que eles são necessários para atingir o objetivo desejado.

Todos nós temos medo. O que é o medo? É uma emoção para ajudar a proteger nossas vidas, alertando-nos do perigo. Por isso, o medo pode ser uma bênção quando ergue a bandeira da cautela para pararmos e analisarmos a situação antes de tomar uma decisão ou passar à ação.

Devemos controlar o medo em vez de permitir que ele nos controle. Depois de ele ter servido ao objetivo emocional de sinal de alerta, não podemos permitir que se intrometa no raciocínio lógico com o qual decidimos o curso de ação.

A famosa declaração do discurso de posse do presidente Franklin Roosevelt no primeiro mandato – “não temos nada a temer a não ser o próprio medo” – é tão válida agora quanto na época da Depressão.

Como você pode superar seus medos? Uma das melhores maneiras é se perguntar sem rodeios: “Do que eu tenho medo?”. Muitas vezes, constata-se que estamos nos assustando com meras sombras.

Vamos examinar algumas das preocupações mais frequentes e ver como o sistema funciona.

DOENÇA. O corpo humano é dotado de um sistema engenhoso de conserto e manutenção automáticos. Por que se preocupar com o fato de que ele possa estragar? É melhor se impressionar com a maneira como ele se mantém funcionando bem, apesar das exigências que impomos.

VELHICE. Os anos dourados são algo que devemos ambicionar, não temer. Trocamos a juventude pela sabedoria. Lembre-se de que nada é retirado de nós sem que um benefício igual ou maior se torne disponível.

FRACASSO. O fracasso momentâneo é uma verdadeira bênção disfarçada, carregando em si a semente de um benefício equivalente, se buscarmos a causa e usarmos nosso conhecimento para uma tentativa melhor na próxima vez.

MORTE. Reconheça que ela é uma parte necessária do plano geral do universo, instituída pelo Criador como maneira de dar às pessoas uma passagem para o plano mais alto da eternidade.

CRÍTICAS. No fim das contas, você deve ser seu crítico mais severo. Como então temer a crítica alheia? Algumas críticas podem incluir sugestões construtivas que vão ajudar você a se aperfeiçoar.

COMO LIDAR COM O MEDO

O medo resulta principalmente da ignorância.

É bom analisar todas as facetas do que você teme. Quais são os riscos? A recompensa esperada vale a pena? Quais são os outros cursos de ação possíveis? Quais são os prováveis problemas inesperados a enfrentar? Você tem todos os dados, fatos e estatísticas necessários? O que outras pessoas fizeram numa situação semelhante e quais foram os resultados?

Uma vez que tenha completado seu estudo, passe para a ação – imediatamente. Procrastinação só leva a mais dúvidas e mais medo. Um famoso psicólogo observou certa vez que uma pessoa amedrontada, sozinha de noite e ouvindo ruídos imaginários, pode enterrar seus medos rapidamente. Tudo o que precisa fazer é colocar o pé no chão. Com isso, terá dado o primeiro passo num curso de ação positiva para superar o medo.

A pessoa que ambiciona o sucesso deve se obrigar, da mesma maneira, a controlar o medo com fé absoluta e dar o primeiro passo em direção à meta.

O medo, o poder negativo da mente, pode ser superado ao se aprender a recorrer à força e à coragem do poder positivo que existe

dentro de cada um de nós.

Como se pode acessar esse poder que vem de dentro? A resposta é fé – fé apoiada na ação. A fé, corretamente compreendida, é sempre ativa, nunca passiva. A fé passiva não tem mais poder do que um dínamo desligado. Para gerar poder, a máquina deve ser acionada. A fé ativa não conhece o medo, nem limitações autoimpostas. Com a força da fé, o mais fraco dos mortais é mais poderoso do que qualquer desastre, mais forte do que qualquer fracasso e mais potente do que o medo.

As emergências da vida muitas vezes levam as pessoas a uma encruzilhada, onde são obrigadas a escolher entre uma avenida chamada Medo e outra chamada Fé. O que leva tanta gente a pegar o caminho do medo? A escolha depende da atitude mental, e o Criador distribuiu os poderes de tal maneira que cada pessoa controla a sua.

A pessoa de fé é aquela que condicionou sua mente a acreditar. Ele a condicionou aos poucos, com decisões e ações rápidas e corajosas em todos os detalhes do trabalho cotidiano. Do outro lado, a pessoa que vive amedrontada é assim porque descuidou de condicionar a mente para uma atitude positiva.

A NECESSIDADE DE MUDANÇA

O verdadeiro teste à crença na atitude mental positiva e à fé de um indivíduo está no desafio das mudanças que ele deve enfrentar todos os dias da vida. Um dos primeiros requisitos da fé e do sucesso duradouros é a capacidade de aceitar as mudanças e lucrar com elas.

Já disseram que a única coisa permanente na vida são as mudanças. Para preservar a fé que lhe dará poder para alcançar o sucesso, você precisa se tornar suficientemente flexível para se adaptar a todo tipo de mudança. Se for flexível, você surfará na onda da mudança em vez de ser engolido por ela.

Pense nas seguintes sugestões e veja quais delas, se utilizadas, fortaleceriam o poder da fé que você precisa no dia a dia.

Mude do hábito de pensar nas coisas de que não gosta e de que tem medo para o hábito de acreditar que pode e vai conseguir viver a vida nos seus próprios termos.

Mude do hábito de ficar pensando e falando sobre as doenças físicas que você tem ou tem medo de vir a ter para o hábito de pensar e falar sobre a saúde perfeita que deseja até desenvolver uma “consciência de saúde”. Lembre que doenças imaginárias podem fazer tão mal quanto se fossem reais caso você as aceite e incentive por causa do medo.

Mude do hábito de desejar mais coisas materiais do que precisa e pode utilizar para o hábito de compartilhar sua riqueza, de modo que ela sirva a outras pessoas e assim se multiplique em seu benefício.

Mude do hábito da autocomplacência para o hábito do descontentamento positivo suficiente para mantê-lo em busca de mais conhecimento e sabedoria para tornar sua vida mais rica material e espiritualmente.

Mude do hábito da intolerância para o hábito de ter a mente aberta em todos os assuntos e em relação a todas as pessoas, lembrando que uma mente fechada não cresce, mas se atrofia e perde força.

Mude do hábito de procurar defeitos para o hábito de procurar o lado bom das pessoas e deixá-las saber que você o descobriu. A verdade é que as pessoas vão ver em você o que quer que você veja nelas, seja bom ou ruim.

Mude do hábito da autopiedade para o hábito de encarar os fatos sobre si mesmo e as verdadeiras causas dos seus medos e angústias. Lembre que o espelho será muito útil para fazer essa mudança.

Mude do hábito de falar mal dos outros para o hábito de elogiá-los, porque esse também é um hábito que enseja reciprocidade.

Enquanto estiver pensando nessas sugestões, certifique-se de reconhecer a diferença entre suas necessidades e seu direito de receber. Precisamos de muitas coisas que não temos o direito de receber. A única maneira garantida de obter o direito de receber é fazer um esforço a mais, deixando os outros em dívida com você ao prestar um serviço maior e melhor do que aquele que foi pago para fazer.

O grande filósofo alemão Goethe enunciou os seguintes princípios para uma vida equilibrada:

Saúde suficiente para que o trabalho seja um prazer.

Riqueza suficiente para suprir as necessidades.

Força suficiente para lutar contra as dificuldades e superá-las.

Paciência suficiente para labutar até que algo de bom seja obtido.

Graça suficiente para confessar os pecados e abandoná-los.

Caridade suficiente para ver o bem nos vizinhos.

Amor suficiente para mobilizar-se para ser útil aos outros.

Fé suficiente para tornar realidade os atos de Deus.

Esperança suficiente para remover todos os medos em relação ao futuro.

Todo mundo precisa de uma planta básica para construir sua vida. O credo de Goethe pode dar uma base para você criar um esquema que ajude a fazer a vida recompensá-lo nos seus próprios termos, sem violar os direitos dos outros. Um credo diário ajuda a manter diante de si uma imagem clara da pessoa que você deseja tornar-se. Ajuda a dar o poder da fé para enfrentar e superar os obstáculos ao longo do caminho.

Se você sinceramente deseja o sucesso, então deve procurar com entusiasmo até encontrar o acesso ao superpoder que existe dentro de você. Quando encontrar, terá descoberto seu verdadeiro eu, aquele “outro eu” que utiliza todas as experiências da vida. E você terá sucesso, independentemente de quem seja ou de quais tenham

sido a natureza e o tamanho dos fracassos no passado. Você deve aplicar sua fé. Deve dominar o poder da mente e dirigi-la para o objetivo desejado com entusiasmo.

Ralph Waldo Emerson, o grande norte-americano das letras, bem afirmou: “Nada grandioso jamais é alcançado sem entusiasmo”. Entusiasmo é uma característica importante de uma personalidade agradável. É um componente necessário à pessoa que deseja sucesso no mundo acelerado de hoje. Os grandes homens de ontem e as pessoas bem-sucedidas de hoje são aqueles que definiram seus desejos na forma de objetivos definidos e dirigiram sua fé na direção de alcançá-los.

O entusiasmo não é uma característica de personalidade patenteada ou protegida por direitos autorais, mas pode se tornar um ativo de valor inestimável para todos que aprendem a aplicá-lo e o mantêm como hábito na relação diária com os outros. Para ser entusiástico, aja com entusiasmo. Observe que o entusiasmo tem um poder singular, pois trata-se de uma combinação de energia física e mental. O entusiasmo é simplesmente a fé em ação. Essa fé, essa capacidade de acreditar, é o maior poder da sua mente e pode ser liberada e dirigida para a conquista do objetivo desejado. As pessoas bem-sucedidas de hoje e de amanhã são aquelas que dominaram e utilizaram os vastos poderes que residem em suas mentes.

O PODER DA MENTE SUBCONSCIENTE

A mente subconsciente é a fonte do maior poder humano. Pode ser influenciada a trabalhar rumo às metas desejadas mesmo enquanto se dorme, assim como nas horas de vigília.

Embora as pessoas ainda não tenham aprendido a usar o poder total do subconsciente, aprenderam o que entendem como um guia para a consecução das metas.

Numa vida inteira dedicada à pesquisa de padrões de sucesso, estudamos as histórias de centenas de líderes em muitas áreas da realização humana. Uma coisa nos impressionou nesses estudos: a maneira como muitas das pessoas extremamente bem-sucedidas utilizaram o poder do subconsciente, especialmente em momentos de profundo estresse ou grandes decisões.

O presidente Woodrow Wilson, por exemplo, tinha o hábito de escrever uma mensagem clara, logo antes de dormir, do que queria realizar no dia seguinte. Lia em voz alta várias vezes e, na prece noturna, pedia orientação para levar a cabo.

Frequentemente, acordava no meio da noite com uma solução completa na mente. Outras vezes, a resposta desejada não vinha.

Ao discutir esse hábito numa entrevista com Napoleon Hill, Wilson falou: “O estado mental com que peço ajuda ao subconsciente tem muito a ver com o resultado. Em horas de grande emergência, sob o estresse de forte emoção, a orientação que peço chega rápido. Se existe alguma dúvida na mente, vejo que o resultado é geralmente negativo. Mas, quando minha crença é tão forte que quase me vejo na posse da resposta para o problema, aí o resultado é sempre positivo”.

Wilson estava convencido de que a mente subconsciente é o portal para a inteligência infinita do nosso Criador e só pode ser utilizada com eficiência a partir de uma atitude mental de crença absoluta conhecida como fé. Quando você harmoniza sua mente com a do Criador, recebe orientação, poder e revelação não disponíveis por quaisquer outros meios. Dessa maneira, a mente subconsciente pode ajudar a conseguir segurança material e espiritual.

No entanto, você deve dar a chance de fazê-la trabalhar por você. Uma maneira de fazer isso é reservar uma parte do dia para a meditação. Concentre a mente em um devaneio em forma de prece.

Você vai ver que o tempo dedicado à meditação é bem empregado. Você vai sair de cada sessão espiritualmente revigorado

e cheio de ideias para melhorar sua vida.

Com os cinco sentidos físicos podemos detectar e nos proteger de muitos perigos, como queimaduras e cortes. Mas estamos sujeitos a perigos muito maiores do que aqueles que conseguimos detectar pelos sentidos físicos. Esses perigos maiores esgueiram-se em nossa mente subconsciente via autossugestão, revestidos de experiências cotidianas que aceitamos como inevitáveis, como medo, doenças físicas, angústias, fracasso e derrota.

Uma atitude mental positiva não é capaz de curar todas as doenças humanas, mas pode curar muitas delas se soubermos como funciona e a mantivermos imune à aceitação de circunstâncias que não desejamos.

As pessoas estão apenas começando a aprender que o poder da autossugestão é um operário silencioso que pode trazer sucesso ou fracasso, saúde ou doença, paz mental ou infelicidade.

Existe algo no subconsciente que o influencia a aceitar como verdade qualquer impressão que o alcance, negativa ou positiva, construtiva ou destrutiva, confiável ou inconfiável. Por isso devemos condicionar a mente para se alimentar das coisas e circunstâncias que desejamos e protegê-la da influência de sugestões relacionadas ao que não desejamos.

A imaginação pode matar uma pessoa. Ou ajudá-la a se erguer a níveis de realização que parecem milagre, caso mantenha a mente ocupada na direção das coisas que mais deseja. Por exemplo, a crença constante do hipocondríaco de que sua sina é a doença e não há nada que possa fazer a respeito geralmente resulta em má saúde. Como o subconsciente aceita qualquer impressão ou pensamento, seu poder pode ser tão destrutivo quanto magnificamente construtivo. Esse é o motivo para se manter uma atitude mental positiva contínua.

ETAPAS PARA APROVEITAR O POTENCIAL DA MENTE

A mente humana é aquilo que mais se aproxima de um moto-contínuo, pois funciona enquanto dormimos assim como quando estamos acordados. Se levamos medo e preocupações para a cama, o subconsciente os aceita como coisas que desejamos e passa logo a planejar maneiras de trazê-los para o mundo físico.

Por outro lado, a mente subconsciente também vai aceitar e ajudar prontamente a planejar as coisas que desejamos se dermos ordens específicas e acreditarmos que serão cumpridas.

Existem fatos importantes relacionados ao uso da mente que se deve reconhecer e respeitar:

1. A mente pode ser controlada, guiada e dirigida para finalidades que se escolhe. De fato, existem punições específicas para quem não faz isso.
2. A mente pode atrair circunstâncias desagradáveis e indesejadas e vai fazer isso a menos que esteja ocupada em obter o que se deseja.
3. Todas as realizações construtivas são produto de pensamento organizado, dirigido para objetivos específicos com uma atitude mental positiva apoiada na fé.
4. A maioria dos pensamentos que voluntariamente entram na mente não é acurada; por isso, todo pensamento exige análise cuidadosa antes de ser aceito e implementado como verdadeiro.
5. O que quer que a mente humana seja capaz de conceber e acreditar, ela é capaz de realizar. Ela pode fazer isso pela aplicação de leis naturais e dos princípios estabelecidos e aceitos pelo homem como factíveis.

Nenhum desses cinco fatores relativos ao uso da mente requer o que chamamos de educação formal extensiva. Qualquer pessoa interessada em conhecer os poderes potenciais de sua mente pode verificar a solidez de cada um deles.

Para ajudá-lo a acessar os poderes ilimitados do seu subconsciente, apresentamos as seguintes sugestões.

1. Escreva uma declaração clara com o objetivo mais importante que você deseja realizar nos próximos 30 dias. Certifique-se de que seja uma coisa que você tenha direito a receber ou que terá tal direito dentro do prazo. Por exemplo, uma promoção, um aumento da clientela, uma melhora da saúde ou mudanças construtivas em sua personalidade são metas desejáveis.
2. Converse com seu subconsciente várias vezes por dia, inclusive de noite, antes de dormir. Conte-lhe o que você redigiu como objetivo e dê as razões para acreditar que merece receber o que busca. Defenda sua causa com entusiasmo.
3. Faça uma declaração clara de todas as razões pelas quais acredita que merece a realização do seu objetivo. Não seja modesto na descrição, mas não inclua nada em que não acredite ou que seja inverídico. Certifique-se de incluir na lista uma afirmativa clara do que pretende dar em troca da realização da sua meta. Isso é importante. A mente subconsciente não vai violar as leis da natureza, e pedir uma coisa em troca de nada vai dar errado. Se, por exemplo, estiver pedindo sucesso em um empreendimento, certifique-se de que o seu lado do negócio seja limpo e absolutamente justificável, porque sempre haverá um parceiro silencioso e invisível em todas as suas associações com outras pessoas. É um juiz que anota todos os seus atos e intenções, guardando um registro que pode abençoá-lo ou amaldiçoá-lo em algum momento mais à frente. Emerson chamava esse parceiro invisível de lei da compensação.
4. Memorize as duas listas: a que descreve o que você pretende realizar nos próximos 30 dias (ou dentro de outro período específico) e a que descreve por que você se acha merecedor de receber o que pediu e o que pretende dar em troca. Repita

essas afirmações diariamente e termine agradecendo por já ter conseguido.

5. Se for casado, entre numa aliança de MasterMind com seu cônjuge para que possam implantar esse programa da maneira como foi descrito. Se não for casado, faça uma aliança de MasterMind com seu melhor amigo ou sócio e sigam as mesmas instruções. No entanto, não revele o programa a ninguém de fora que possa ridicularizar seu procedimento por falta de compreensão sobre o poder da mente subconsciente.
6. Sua mente subconsciente adota e trabalha em cima de desejos e pedidos apresentados sob emoção extrema com muito mais rapidez do que aqueles apresentados com uma mente tranquila. Por isso, trate de se vender com uma fé inabalável no sucesso. Coloque entusiasmo em suas palavras e seus pensamentos. Parta do princípio de que está falando para uma pessoa que pode dizer sim ou não ao seu pedido e faça o máximo para convencê-la a dizer sim.

O PODER DE UMA MENTE ABERTA

Uma mente aberta é uma mente livre.

A pessoa que fecha a cabeça para novas ideias, conceitos e experiências escraviza a própria personalidade.

A intolerância – produto de uma mente fechada – é uma espada de dois gumes que de um lado corta novas oportunidades e de outro as linhas de comunicação.

Quando abre sua mente, dá liberdade à imaginação para agir por você. Você utiliza o dom da visão.

Hoje é difícil imaginar que pessoas aparentemente inteligentes riram das experiências dos irmãos Wright e que o ícone da aviação Charles Lindbergh mal conseguiu encontrar patrocinadores para seu voo transatlântico.

Pessoas de visão conseguiram levar o homem à Lua, e fotos de outros planetas do nosso sistema solar são transmitidas regularmente para a Terra por veículos de exploração espacial, enquanto agora sonhamos com estações, hotéis e espaços recreativos no espaço. O objetivo da NASA é desenvolver e demonstrar a possibilidade das viagens interplanetárias. Onde estão aqueles que no início escarneceram da viagem à Lua?

Uma mente fechada é sinal de uma personalidade estática. Ela deixa o progresso passar e nunca aproveita as oportunidades que o progresso oferece.

Apenas com uma mente aberta você pode absorver o pleno impacto da primeira regra que leva a qualquer tipo de sucesso: *o que quer que a mente humana seja capaz de conceber e acreditar, ela é capaz de realizar.*

A pessoa abençoada com uma mente aberta pode fazer milagres nos negócios, indústrias e profissões, enquanto as que têm a mente fechada ainda gritam “impossível”.

Avalie-se. Você é daqueles que dizem “eu posso” e “isso vai ser feito” ou se enquadra no do “ninguém consegue fazer isso” exatamente na hora em que tem alguém fazendo?

Uma mente aberta exige fé – em você mesmo, nos seus companheiros e no Criador, que elaborou um padrão de progresso para as pessoas e o universo.

O tempo da superstição já passou, ou pelo menos deveria ter passado. Mas a sombra do preconceito continua tão escura como sempre. Você pode sair à luz do dia fazendo um exame atento da sua personalidade. Você toma decisões baseadas na razão e na lógica ou na emoção e nas ideias preconcebidas? Você ouve os argumentos dos outros com atenção, interesse e ponderação? Você vai atrás dos fatos em vez de rumores e disse-me-disse?

A mente humana define-se não for estimulada por pensamentos novos. Numa lavagem cerebral, o ditador sabe que a maneira mais

rápida de destruir a vontade de um homem é isolando sua mente, separando-o das outras pessoas, de livros, jornais, rádio, televisão e outros canais comuns de comunicação intelectual.

Em circunstâncias assim, o intelecto morre de desnutrição. Só a vontade mais férrea e a fé mais pura podem salvá-lo.

É possível que você tenha aprisionado sua mente num campo de concentração cultural e social? Será que você se submeteu a uma lavagem cerebral que você mesmo criou?

Se isso aconteceu, está na hora de afastar as barras do preconceito que aprisionam seu intelecto. Abra sua mente e liberte-a. Descubra por si o poder maior de uma mente que não conhece barreiras.

O PODER DOS PENSAMENTOS

Thomas Paine foi uma das grandes mentes da época da Revolução Americana. A ele devemos, talvez mais do que a qualquer outra pessoa, tanto o início como o final feliz da revolução. Foi sua mente arguta que ajudou a elaborar a Declaração da Independência e convencer os signatários a transformar aquelas palavras em realidade.

Ao falar da fonte de seu manancial de conhecimento, Paine afirmou: “Qualquer pessoa que observa o progresso da mente humana, a começar pela sua, não pode deixar de perceber que existem duas classes distintas do que chamamos de pensamento: aqueles que são produzidos dentro de nós pela reflexão e pela arte de pensar e aqueles que irrompem na mente por si.

“Estabeleci como regra tratar os visitantes voluntários com educação, tomando o cuidado de analisar, tanto quanto fosse capaz, se valia a pena entretê-los, e foi deles que obtive quase todo o conhecimento que possuo. Quanto ao aprendizado que uma pessoa recebe na escola, esse serve apenas como um pequeno capital para colocá-lo no caminho de aprender por si mais adiante. Toda pessoa

instruída é por fim sua própria mestra, e o motivo é o seguinte: como os princípios são diferentes das circunstâncias, não podem ser gravados na memória; a residência mental deles é na compreensão, e nunca duram tanto como quando concebidos pela própria pessoa.”

Nos parágrafos acima, Paine, um grande filósofo e patriota norte-americano, descreveu um fenômeno que vez por outra todo mundo vivencia. Quem é tão desafortunado a ponto de nunca ter recebido evidência positiva de que pensamentos e até ideias inteiras “pipocam” na mente, vindos de fontes externas?

Que meio de transmissão haveria para esses invasores senão o éter? O éter preenche o espaço sem fim do universo. É o meio de transmissão de todas as formas conhecidas de vibração, como som, luz e calor. Por que não seria também o veículo da vibração do pensamento?

Toda mente, ou cérebro, está diretamente ligada a todas as outras mentes por intermédio do éter. Todo pensamento lançado por qualquer cérebro pode ser imediatamente captado e interpretado por todos os outros cérebros que estejam em harmonia com o cérebro emissor (vibrando na mesma frequência). Napoleon Hill tinha certeza desse fato, tanto quanto da fórmula da água ser H₂O.

O fato de o éter ser um transmissor de pensamentos de uma mente para outra não é sua qualidade mais impressionante. Existem indícios convincentes de que cada vibração de pensamento emitida por qualquer cérebro é captada pelo éter e mantida em movimento por frequências de onda sinuosas, que correspondem em tamanho à intensidade da energia utilizada na emissão; que essas vibrações se mantêm em movimento para sempre, e que são uma das duas fontes pelas quais os pensamentos “pipocam” na mente de alguém – a outra é o contato direto e imediato via éter com o cérebro que emite a vibração do pensamento.

Portanto, vê-se que, caso essa teoria seja um fato, o espaço infinito de todo o universo já é e continuará sendo literalmente uma

biblioteca onde se podem encontrar todos os pensamentos emitidos pela humanidade.

Uma das descobertas mais maravilhosas já feitas pelo homem é o princípio do rádio, que funciona com a ajuda do éter, importante nas leis da natureza. Imagine o éter captando a vibração comum do som e transformando aquela vibração de frequência de áudio em uma frequência de rádio (pelo aumento da taxa de vibração), transportando-a para uma estação receptora devidamente sintonizada e ali transformando-a de novo para a forma original de frequência de áudio, tudo isso numa fração de segundo. Não deve surpreender ninguém que uma força assim possa coletar a vibração do pensamento e mantê-la em movimento para sempre.

O fato da transmissão instantânea do som pelo éter, conhecido e comprovado pelo aparelho moderno de rádio, significa que a teoria da transmissão das vibrações de pensamento de uma mente para a outra não só é possível, mas também provável.

No próximo capítulo, você vai aprender como acelerar a capacidade da sua mente de receber e transmitir vibrações de pensamento. Certifique-se de que o sistema de comunicação se mantenha em sintonia positiva para esse importante aprendizado.

Capítulo 9



O PODER DO MASTERMIND

NESSE PONTO DO ESTUDO deste livro, tire três minutos para meditar e se concentrar no que aprendeu sobre o poder da sua mente. Anote e revise após concluir este capítulo. Esse momento de meditação pode muito bem ser os três minutos mais importantes que você utilizará no estudo do superpoder da persuasão. O valor desse tempo vai depender da sua capacidade de se concentrar séria e silenciosamente.

É vital que você compreenda o conteúdo do Capítulo 8 antes de mergulhar no estudo da aliança de MasterMind e da química da mente. Os três minutos de meditação deixarão sua mente alerta e ativa, unindo as mentes consciente e subconsciente para maior compreensão.

MENTES DEMONSTRAM ATRAÇÃO – E REPULSA

É fato bem sabido tanto pelo leigo quanto pelo cientista que algumas mentes se atritam no instante em que entram em contato. Entre os extremos de antagonismo imediato e afinidade natural a partir do encontro ou contato das mentes, existe uma ampla gama de possibilidades de reações entre duas mentes.

Algumas mentes se adaptam tão naturalmente uma à outra que o “amor à primeira vista” é o resultado inevitável do contato. Quem não passou por essa experiência? Em outros casos, as mentes são tão

antagônicas que uma violenta antipatia mútua se revela no primeiro encontro. Os resultados ocorrem sem que uma palavra seja dita e sem o menor sinal de estímulo por qualquer uma das causas habituais para amor e ódio.

É bem provável que a mente seja feita de algum tipo de substância ou energia parecida com a do éter (se não da mesma substância). Quando duas mentes se aproximam o bastante para fazer contato, a mistura das unidades dessa “substância mental” (vamos chamá-la de elétrons do éter) precipita uma reação química e dá início a vibrações que afetam as duas pessoas de forma agradável ou desagradável.

O efeito do encontro de duas mentes é bastante óbvio até para o observador mais casual. Todo efeito deve ter uma causa. O que poderia ser mais razoável do que suspeitar que a causa da mudança da atitude mental nas duas mentes que acabaram de entrar em contato seja de fato uma perturbação dos elétrons ou das unidades de cada mente enquanto elas se reorganizam no novo campo criado pelo contato?

Com o objetivo de assentar essa filosofia sobre uma base sólida, obtivemos bastante êxito ao admitir que o encontro ou o contato entre duas mentes precipita em cada uma um certo “efeito” ou estado mental perceptível, diferente do que existia imediatamente antes do contato. Embora desejável, não é fundamental conhecer a “causa” dessa reação de uma mente sobre a outra. Que a reação sempre ocorre é fato bem conhecido, o que nos dá um ponto de partida para mostrar o que queremos dizer com o termo “MasterMind”.

Um MasterMind pode ser criado pela união ou mistura de duas ou mais mentes em espírito de perfeita harmonia para a consecução de um objetivo específico. Dessa mistura harmoniosa, a química da mente dá origem a uma terceira mente, que pode ser apropriada e utilizada por uma ou todas as mentes individuais. O MasterMind permanecerá disponível enquanto

existir a aliança amigável e harmoniosa entre as mentes individuais. Ele vai se desintegrar e desaparecer sem deixar vestígios no momento em que a aliança amigável for quebrada.

ISSO VOCÊ NÃO VAI ENCONTRAR EM LIVROS DIDÁTICOS

O termo “MasterMind” é abstrato e não possui correspondente no terreno dos fatos conhecidos, exceto para um pequeno número de pessoas que fizeram um estudo cuidadoso do efeito de uma mente sobre outras.

Ao longo de toda a sua vida, Napoleon Hill em vão pesquisou nos livros didáticos e ensaios sobre a mente humana, não conseguindo encontrar referências ao princípio que aqui descrevemos como MasterMind.

A expressão chamou a atenção de Hill pela primeira vez numa entrevista com Andrew Carnegie. O empresário atribuiu ao MasterMind a acumulação de sua vasta fortuna na indústria siderúrgica. Ele explicou que sua aliança de MasterMind era composta por cerca de 20 homens e que eles contribuíram com sua experiência, educação e formação para um objetivo definido: fabricação e comercialização de aço.

O grupo detinha o conjunto de conhecimentos de tudo o que se sabia na época sobre a indústria siderúrgica. O trabalho principal de Andrew Carnegie era manter a aliança em movimento, num espírito de perfeita harmonia, em prol do objetivo comum.

Qualquer adulto sabe que os primeiros dois ou três anos do casamento com frequência são marcados por muitas desavenças de natureza um tanto mesquinha. São os anos “de ajuste”. Se o casamento sobrevive, há uma boa chance de se tornar uma aliança permanente. Nenhuma pessoa casada experiente irá negar esses fatos. Mais uma vez vemos os efeitos sem entender a causa.

Embora existam outros fatores, a falta de harmonia nesses primeiros anos normalmente resulta da lentidão da química das mentes em se misturar de modo harmonioso. Colocando de outra maneira, os elétrons ou unidades de energia que chamamos de mente com frequência não são extremamente amigáveis ou antagônicos no primeiro contato, mas, pela associação constante, adaptam-se gradativamente em harmonia, exceto nos casos em que a associação tem efeito oposto e por fim leva à franca hostilidade.

É fato bem conhecido que, depois que um homem e uma mulher vivem juntos por 10 ou 15 anos, tornam-se praticamente indispensáveis um para o outro, mesmo que não haja indício do estado mental chamado amor. Além disso, a associação não só desenvolve uma afinidade natural entre as duas mentes, como faz com que as duas pessoas assumam expressões faciais parecidas e se pareçam muito uma com a outra em muitos aspectos marcantes.

Qualquer analista competente da natureza humana pode apontar facilmente a esposa de um homem no meio de uma multidão de desconhecidos depois de ter sido apresentado ao marido. A expressão dos olhos, o contorno do rosto e o tom de voz de duas pessoas casadas há tempo ficam notavelmente parecidos.

A QUÍMICA DA MENTE APLICADA

O efeito da química da mente humana é tão pronunciado que qualquer palestrante experiente consegue interpretar rapidamente como sua fala está sendo aceita pela plateia. O antagonismo na mente de uma única pessoa entre mil da plateia é detectada pelo palestrante que aprendeu a “sentir” e registrar os efeitos do antagonismo. Por isso, uma plateia pode elevar o palestrante a grandes feitos de oratória ou afundá-lo no fracasso sem fazer ruído ou apresentar expressão facial que denote satisfação ou insatisfação.

Todo supervendedor sabe quando chegou o momento psicológico de fechar uma venda, não pelo que o comprador potencial diz, mas pelo efeito da química de sua mente, interpretada ou “sentida” pelo vendedor. As palavras muitas vezes desmentem as intenções de quem fala, mas a interpretação correta da química da mente não deixa margem para isso. Todo vendedor competente sabe que a maioria dos compradores têm o hábito de simular uma atitude negativa quase até o clímax da venda.

Todo advogado competente desenvolve um sexto sentido com o qual “sente” o terreno em meio às palavras mais artisticamente selecionadas pela testemunha esperta que está mentindo e as interpreta corretamente. Muitos advogados desenvolvem essa aptidão sem saber a fonte. Eles têm a técnica sem a compreensão científica em que se baseia. Com muitos vendedores acontece o mesmo.

Uma pessoa dotada do talento de interpretar corretamente a química da mente dos outros pode, por assim dizer, entrar pela porta da frente da mansão de uma determinada mente e explorar calmamente o prédio inteiro, observando cada detalhe, e sair com um quadro completo do interior sem que o dono jamais venha a saber que recebeu uma visita.

Essas afirmações bastam para apresentar o conceito de química da mente e provar, com a ajuda da experiência diária e das observações casuais do leitor, que, no momento em que duas mentes se aproximam, ocorre uma mudança mental perceptível em ambas, às vezes antagônica e às vezes amistosa. Toda mente tem o que se poderia chamar de campo elétrico. A natureza desse campo varia, dependendo do humor e da natureza química da mente que cria o campo.

Acredita-se que a condição normal ou natural da mente de uma pessoa seja resultado da hereditariedade física e da natureza dos pensamentos que dominam a mente. Toda mente se modifica

continuamente à medida que a filosofia do indivíduo e seus hábitos gerais de pensamento alteram sua química mental.

Napoleon Hill acreditava que esses princípios fossem verdadeiros. É fato conhecido que qualquer pessoa pode mudar voluntariamente sua química mental, com isso atraindo ou repelindo todos com quem entra em contato. Em outras palavras, qualquer pessoa pode assumir uma atitude mental que atraia e agrade os outros ou que rechace e antagonize, isso sem ajuda de palavras, expressões faciais ou outros tipos de postura ou movimento corporal.

ESPIRIT DE CORPS NO TRABALHO

Volte agora à definição de MasterMind – uma mente que surge da mistura e da coordenação de duas ou mais mentes em espírito de perfeita harmonia – e você vai entender o pleno significado da palavra “harmonia” conforme utilizada aqui. Duas mentes não se misturam, nem podem ser coordenadas a menos que o elemento de “perfeita harmonia” esteja presente – o elemento que detém o segredo do sucesso ou do fracasso de praticamente todas as parcerias sociais e empresariais.

Todo gerente de vendas, comandante militar e líder compreende a necessidade de um *esprit de corps*, o espírito de entendimento e cooperação que leva ao cumprimento de uma meta comum. Esse espírito de harmonia de propósito de grupo é alcançado com disciplina, forçada ou voluntária, de tal natureza que as mentes individuais se misturam em um MasterMind. Isso acontece quando a química das mentes individuais se mistura e elas funcionam como uma só.

Os métodos pelos quais a mistura acontece são tão numerosos quanto as pessoas que exercem formas variadas de liderança. Cada líder tem seu método de coordenar as mentes dos seguidores. Um

usa a força. Outro, a persuasão. Um joga com o medo de punição, enquanto outro joga com recompensas. Não precisamos pesquisar a fundo na história da política, dos negócios ou das finanças para descobrir as técnicas empregadas pelos líderes nesses campos.

No entanto, os verdadeiros grandes líderes do mundo receberam da natureza uma espécie de química mental que é favorável como polo de atração para outras mentes.

Nenhum conjunto de mentes pode ser combinado em um MasterMind se um dos indivíduos do grupo possui uma mente extremamente negativa e repulsiva. Mentes negativas e positivas não vão se misturar no que descrevemos como MasterMind. Muitos líderes capazes foram levados à derrota por ignorar esse fato.

Qualquer líder que compreenda o princípio da química mental pode misturar temporariamente as mentes de praticamente qualquer grupo de pessoas numa mente de massa, mas a composição vai se desintegrar quase que na mesma hora em que o líder sair do grupo. As mais bem-sucedidas organizações de seguros de vida e outras equipes de venda reúnem-se uma vez por semana ou mais com o objetivo de fundir as mentes individuais num MasterMind que servirá de estímulo às mentes individuais por um número limitado de dias.

Pode acontecer – e geralmente acontece – de os líderes desses grupos não saberem o que realmente se passa nessas reuniões, em geral destinadas a palestras do líder e outros membros do grupo. Enquanto isso, as mentes dos participantes estão em contato e recarregando umas às outras.

O cérebro do ser humano pode ser comparado a uma bateria elétrica no sentido de que pode se exaurir ou esgotar, fazendo com que a pessoa se sinta desanimada, desmotivada e para baixo. Quem nunca teve essa sensação? Quando o cérebro humano está esgotado, deve ser recarregado. Isso é feito pelo contato com uma mente ou mentes energizadas. Os grandes líderes compreendem a necessidade

do processo de recarga. Esse conhecimento é o que mais distingue um líder de um liderado.

Feliz da pessoa que compreende suficientemente esse princípio para manter o cérebro energizado ou recarregado, colocando-o em contato periódico com mentes mais energizadas. Raramente nos sentimos mais revigorados do que quando compartilhamos de uma experiência intelectualmente estimulante com uma pessoa tão ou mais inteligente que nós. Esse tipo de interação nos mantém mentalmente alerta. Da mesma maneira, nada é mais deprimente e contraproducente do que a associação constante com gente negativa.

Quais podem ser então as possibilidades futuras no campo da química mental?

Pelo princípio da combinação harmoniosa de mentes, pode-se desfrutar de saúde perfeita. Com a ajuda do mesmo princípio, pode-se desenvolver poder suficiente para resolver as dificuldades econômicas que pressionam constantemente todos os indivíduos.

Podemos julgar as possibilidades futuras da química mental fazendo uma lista das realizações passadas, lembrando que tais conquistas resultaram largamente de descobertas acidentais e da reunião ocasional de mentes. Estamos nos aproximando do dia em que os professores universitários vão ensinar química mental como parte do currículo obrigatório. Enquanto isso, o estudo e as experiências referentes ao assunto abrem possibilidades impressionantes para o desenvolvimento mental.

A UNIÃO FAZ A FORÇA

É fato comprovável que a química da mente pode ser devidamente aplicada aos assuntos diários dos setores econômico e comercial.

Por meio da química mental, duas ou mais mentes podem ser combinadas num espírito de perfeita harmonia e desenvolver poder suficiente para permitir aos indivíduos a realização de feitos

aparentemente sobre-humanos. O poder é a força com que as pessoas têm sucesso em qualquer empreendimento. Qualquer grupo de pessoas com sabedoria para subordinar suas personalidades e interesses individuais imediatos à união com outras mentes pode usufruir de poder em quantidades ilimitadas.

Observe com que frequência a palavra “harmonia” aparece. Não se pode desenvolver o MasterMind onde não existe perfeita harmonia. As unidades individuais de uma mente não vão se misturar com as unidades de outra mente até as duas serem despertadas e aquecidas num espírito de perfeita harmonia de propósito. No momento em que as duas mentes começam a seguir vias de interesse divergentes, as unidades individuais de cada mente se separam e o terceiro elemento, o MasterMind, se desintegra.

Quando duas ou mais pessoas harmonizam suas mentes para criar um MasterMind, cada integrante do grupo fica dotado do poder para contatar e coletar conhecimento da mente subconsciente de todos os participantes do grupo. Esse poder se torna imediatamente perceptível e tem o efeito de estimular a mente a uma taxa de vibração mais alta, que assume a forma de uma imaginação mais vívida e de uma consciência que parece um sexto sentido.

É por meio desse sexto sentido que novas ideias lampejam na mente. Essas ideias assumem a natureza e a forma do assunto que domina a mente do participante. Se o grupo se reuniu com o objetivo de debater um determinado tema, as ideias relativas ao assunto começam a jorrar na mente de todos os participantes, como se ditadas por uma influência externa. As mentes dos participantes do MasterMind tornam-se ímãs, atraindo ideias e estímulos de pensamento da mais elevada natureza prática e organizada – sabe-se lá de onde.

O processo de mistura de mentes pode ser comparado ao ato de se conectar várias baterias elétricas a um só cabo de transmissão, aumentando assim a força que passa por aquela linha dada a

quantidade de energia gerada pelas baterias. Isso se aplica à combinação de mentes individuais num MasterMind. Cada mente estimula todas as outras do grupo até a energia mental ficar tão grande que se conecta com e penetra na energia universal chamada éter, que por sua vez toca todo átomo de toda matéria do universo.

Mencionamos a influência da química mental num orador experiente e vimos como o palestrante muitas vezes pode se erguer ao ápice do poder de oratória caso sinta que as mentes individuais da plateia estão na mesma onda que ele.

Os primeiros cinco a dez minutos de uma palestra em geral são dedicados ao que é conhecido como “aquecimento”. É o processo pelo qual as mentes do palestrante e da plateia são combinadas em espírito de perfeita harmonia.

Todo palestrante sabe o que acontece quando esse estado de perfeita harmonia não se concretizar.

É fato notório que qualquer pessoa pode explorar o depósito de conhecimento de outra mente pelo princípio da química mental. Parece razoável supor que esse poder pode ser estendido ao contato com quaisquer vibrações disponíveis no éter.

A teoria de que todas as vibrações mais altas e mais refinadas (como o pensamento) são preservadas no éter deriva do fato conhecido de que nem a matéria nem a energia podem ser criadas ou destruídas. É razoável supor que todas as vibrações que foram suficientemente amplificadas para serem captadas e absorvidas pelo éter vão continuar a existir para sempre. As vibrações mais baixas, que não se misturam ou contatam com o éter, provavelmente vivem uma vida banal e então morrem.

Todos os chamados gênios provavelmente conquistaram essa reputação porque formaram alianças com outras mentes que lhes permitiram amplificar suas próprias vibrações mentais até estarem aptos a contatar o vasto manancial de conhecimento registrado e arquivado no éter do universo. Todos os grandes gênios, pelo que

Napoleon Hill conseguiu apurar, eram pessoas altamente sexuais. O fato de que o contato sexual é o maior estimulante mental que se conhece parece apoiar essa teoria.

OS SEIS GRANDES

Vamos pesquisar um pouco mais sobre a natureza do poder econômico, conforme manifestado pelas realizações de empresários, e estudar o caso do grupo de Chicago conhecido como Os Seis Grandes. O grupo era formado por William Wrigley Jr., dono da companhia de chicletes que leva seu nome e cuja renda pessoal era estimada em mais de US\$ 15 milhões por ano; John R. Thompson, que operava a cadeia de restaurantes para almoço que levava seu nome; Albert D. Lasker, dono da agência de publicidade Lord and Thomas; Jack McCullough, dono da Parmalee Express Company, certa época a maior empresa de transportes de conexão na América; e William Ritchie e John Hertz, donos da empresa Yellow Taxicab.

A renda conjunta desses seis homens era estimada em mais de US\$ 25 milhões anuais, uma média de mais de US\$ 4 milhões por ano para cada um, numa época em que uma renda anual de alguns milhares de dólares era considerada relativamente afluente.

A análise que Napoleon Hill fez do grupo revelou que nenhum deles possuía vantagem educacional específica, que todos começaram sem capital ou muito crédito e que suas conquistas financeiras se deveram a seus planos individuais e não por algum golpe de sorte do destino.

Esses seis homens formaram uma aliança amistosa, encontrando-se em determinados momentos com o objetivo de se ajudar mutuamente com ideias e sugestões em suas várias linhas de negócios.

Com exceção de Hertz e Ritchie, os outros não estavam de maneira alguma associados em uma parceria legal. Os encontros

eram estritamente com o objetivo de compartilhar ideias. Os Grande Seis eram multimilionários. Via de regra não há nada digno de maiores comentários a respeito de um homem que nada mais fez que acumular alguns milhões de dólares.

Entretanto, existe algo ligado ao sucesso financeiro desse grupo específico que vale muito a pena comentar, estudar, analisar e até mesmo imitar. Esse “algo” é o fato de terem aprendido como coordenar suas mentes individuais, combinando-as em um espírito de perfeita harmonia, criando um MasterMind que destravava, em cada indivíduo do grupo, portas que estão fechadas para a maior parte das pessoas.

Onde quer que você encontre um enorme sucesso nos negócios, finanças, indústria ou qualquer profissão, pode ter certeza de que por trás existe algum indivíduo que aplicou o princípio da química mental para criar um MasterMind. Esses sucessos surpreendentes com frequência parecem obra de uma só pessoa, mas, com exame atento, pode-se encontrar os outros indivíduos cujas mentes estavam coordenadas com a da pessoa.

Poder é conhecimento organizado, manifestado em ações inteligentes. Nenhum esforço pode ser considerado organizado a menos que os indivíduos nele engajados coordenem seus conhecimentos e energia em um espírito de perfeita harmonia. A falta de coordenação harmoniosa do esforço é a principal causa de praticamente todo fracasso nos negócios.

QUAIS ERAM OS ATIVOS DE HENRY FORD?

Um experimento interessante foi conduzido por Napoleon Hill em colaboração com os alunos de uma faculdade bem conhecida. Cada aluno foi solicitado a escrever um ensaio sobre “Como e por que Henry Ford ficou rico”.

Pediu-se que cada aluno descrevesse o que acreditava ser a natureza real dos ativos de Ford e de que esses ativos consistiam em detalhes. A maioria dos alunos reuniu demonstrativos financeiros e inventários dos ativos de Ford.

Nessas fontes da riqueza de Ford foram incluídos itens como dinheiro em banco, matéria-prima e produtos acabados em estoque, imóveis, edifícios e o valor da marca, estimado em 10% a 25% do valor dos ativos materiais.

Um aluno, de um grupo de várias centenas, respondeu o seguinte:

Os ativos de Henry Ford consistem basicamente de dois itens:

1. Capital de giro e matérias-primas e produtos acabados.
2. Conhecimento, obtido pela experiência e a cooperação de uma organização bem treinada que entende como aplicar esse conhecimento para o maior benefício do ponto de vista de Ford. É impossível fazer qualquer estimativa aproximada correta do valor real em dólares de qualquer um desses dois grupos de ativos, mas, na minha opinião, seus valores relativos são:

Conhecimento organizado da Organização Ford: 75%.

Valor em dinheiro e ativos financeiros de qualquer natureza, incluindo matéria-prima e produtos acabados: 25%.

Napoleon Hill era da opinião de que essa declaração não foi redigida pelo rapaz que a assinou sem a assistência de alguma mente ou mentes muito analíticas e experientes.

Inquestionavelmente, o maior ativo de Henry Ford era o próprio cérebro. A seguir os cérebros de seu círculo de associados mais próximos, pois foi mediante a coordenação destes que os ativos físicos sob seu controle foram acumulados.

Caso cada fábrica da Ford Motors fosse destruída, incluindo todas as máquinas, todas as toneladas de matéria-prima ou produto acabado, todos os automóveis montados e cada dólar depositado em

banco, Ford ainda seria um dos homens de maior poder econômico dos Estados Unidos. Os cérebros que construíram os negócios Ford poderiam refazer tudo em curto espaço de tempo. O capital está sempre disponível, em quantidades ilimitadas, para cérebros como o de Ford.

Apesar do grande poder e sucesso financeiro de Ford, pode ser que ele tenha cometido muitas mancadas ao aplicar os princípios pelos quais acumulou poder. Sem dúvida os métodos de Ford para a coordenação mental foram muitas vezes toscos. Com certeza devem ter sido toscos nos primeiros tempos, antes que ele obtivesse a sabedoria que naturalmente cresce com a maturidade.

Também não há dúvida de que a aplicação do princípio da química mental por Ford foi resultado da aliança com outras mentes, particularmente a de Thomas Edison. É mais do que provável que a notável perspicácia de Ford sobre as leis da natureza tenha surgido como resultado da aliança amistosa com sua esposa, muito antes de ele conhecer Edison ou Harvey Firestone.

Muitos homens são feitos (e alguns são destruídos) pela esposa, mediante a aplicação do princípio do MasterMind. A esposa de Ford era uma mulher notavelmente inteligente, e temos motivos para crer que foi a mente dela, combinada com a do marido, que deu a ele o primeiro impulso real na direção do poder.

Pode ser mencionado, sem diminuir de forma alguma a honra ou a glória de Ford, que nos primeiros tempos ele teve que combater os poderosos inimigos da falta de instrução e da ignorância em maior grau que Edison ou Firestone, ambos dotados de aptidão para adquirir e aplicar conhecimento. Ford teve que esculpir seu talento tendo como matéria-prima tosca uma condição hereditária não muito favorável.

Em um curto período de tempo, Ford dominou três dos inimigos mais contumazes da humanidade e os transformou em ativos. Esses três inimigos são a ignorância, a falta de instrução e a pobreza.

Qualquer homem que consiga deter essas três forças selvagens e, mais ainda, domá-las e usá-las com proveito, merece um estudo detalhado.

A fonte de todo poder é o esforço organizado. Conhecimento genérico e desorganizado não é poder. É apenas poder potencial, o elemento a partir do qual o poder verdadeiro pode ser desenvolvido. Qualquer biblioteca moderna possui um registro de todo o conhecimento de valor herdado pela civilização atual, mas esse conhecimento não é poder porque não está organizado. Toda forma de energia e toda espécie de vida animal ou vegetal deve ser organizada para sobreviver. Os animais de grande porte cujos ossos enchem o cemitério da natureza deixaram evidências silentes mas categóricas de que falta de organização significa aniquilação. Uma das primeiras leis da natureza é a organização. Afortunado o indivíduo que reconhece a importância dessa lei e trata de se familiarizar com as várias formas como ela pode ser aplicada com vantagem.

NÃO EXISTE PODER SEM ORGANIZAÇÃO

O empresário astuto não só reconhece a importância da lei do esforço organizado, como transforma essa lei na base do seu poder.

Sem qualquer conhecimento do princípio da química da mente, muitos homens acumularam grande poder simplesmente organizando o conhecimento que possuíam. A maioria dos que descobriram o princípio da química mental e com ele criaram um MasterMind toparam com esse tipo de conhecimento por acaso, muitas vezes deixando de reconhecer a verdadeira natureza de sua descoberta ou de entender a fonte de seu poder.

É fato bem conhecido que um dos trabalhos mais difíceis de qualquer empresário é induzir seus associados a coordenar seus esforços num espírito de harmonia. Induzir a cooperação contínua

entre um grupo de trabalhadores em qualquer empreendimento é quase impossível. No entanto, muito de vez em quando, surge uma pessoa assim no setor industrial, comercial ou financeiro, e o mundo rende homenagens a um novo líder.

“Poder” e “sucesso” são sinônimos. Um deriva do outro; por isso, qualquer pessoa que tenha conhecimento e capacidade de desenvolver poder pode ter êxito em qualquer empreendimento razoável e possível de ser levado até o fim.

O humano e o sistema nervoso humanos compõem uma máquina complexa que poucas pessoas – se é que alguma – realmente compreendem. Quando controlada e devidamente dirigida, essa máquina pode realizar maravilhas; sem controle, produz assombros de natureza espectral e fantástica, como pode ser visto ao se examinar qualquer interno em um manicômio

O cérebro humano tem conexão direta com um fluxo contínuo de energia do qual as pessoas obtêm o poder de pensar. O cérebro recebe essa energia, mistura-a com a energia criada pelos alimentos ingeridos e a distribui para todas as partes do corpo com ajuda do sangue e do sistema nervoso. Isso produz o que chamamos de vida. De que fonte provém essa energia externa ninguém sabe. O que sabemos é que devemos tê-la ou morremos. Parece razoável supor que essa energia não é outra senão aquela que chamamos de éter e que flui para dentro do corpo junto com oxigênio do ar ao respirarmos.

Todo corpo humano normal conta com um laboratório químico de primeira linha que se encarrega dos trabalhos de quebrar, assimilar e misturar adequadamente os alimentos que ingerimos antes de distribuí-los para os locais onde são necessários para manter o corpo.

Foram feitos testes em pessoas e animais para provar que a energia conhecida como mente tem papel importante na operação

química de compor e transformar o alimento em substâncias necessárias para constituir e manter o corpo.

É sabido que preocupação, excitação e medo interferem na digestão e, em casos extremos, interrompem o processo por completo, resultando em doença ou morte. É óbvio, então, que a mente atua no processo de digestão e distribuição do alimento.

Muita gente acredita, embora nunca tenha sido cientificamente provado, que a energia conhecida como pensamento pode ser contaminada por unidades negativas ou “intratáveis” em tal medida que o sistema nervoso como um todo deixa de funcionar direito, a digestão é afetada e a doença se manifesta. Dificuldades financeiras e amor não correspondido encabeçam a lista de causas para esses distúrbios da mente.

Um ambiente negativo, tal como aquele em que algum membro da família “pega no pé” constantemente, vai interferir na química mental a tal ponto que o indivíduo perderá a ambição e gradualmente afundará na letargia. Essa é a base para o velho ditado de que a esposa pode fazer ou destruir o marido.

Qualquer aluno de ensino médio sabe que certas combinações de alimentos, caso ingeridas, vão resultar em indigestão, dor violenta e até mesmo morte. A boa saúde depende, pelo menos em parte, de uma combinação alimentar “harmonizada”. Mas harmonia na dieta não basta para garantir a boa saúde. Deve haver harmonia também entre as unidades de energia mental.

HARMONIA, UM *MUST* ABSOLUTO

A harmonia é uma das leis da natureza e sem ela não poderia haver energia organizada ou qualquer forma de vida. A saúde do corpo, assim como a da mente, é literalmente construída sobre o princípio da harmonia. A energia da vida começa a se desintegrar e a morte se aproxima quando os órgãos do corpo param de funcionar em

harmonia. No momento em que cessa a harmonia na fonte de qualquer tipo de energia organizada, as unidades daquela energia são lançadas em um estado caótico de desordem e o poder torna-se neutro ou passivo.

Essa verdade foi dita e repetida porque, a menos que se compreenda esse princípio e se aprenda a colocá-lo em prática, este capítulo sobre o MasterMind será inútil.

Sucesso na vida – não importa o que se considere sucesso – é em grande parte uma questão de adaptação ao ambiente de tal maneira que produza harmonia entre o indivíduo e seu meio. O palácio de um rei fica menor que a choupana de um camponês se não houver harmonia entre as paredes. Por outro lado, a choupana de um camponês pode oferecer grande alegria se dentro dela reinar a harmonia.

Sem perfeita harmonia, a astronomia seria tão inútil quanto o “sexo dos anjos”, pois estrelas e planetas colidiriam uns com os outros, e tudo estaria em um estado de caos e desordem.

Sem harmonia não pode haver organização do conhecimento, pois o que é conhecimento organizado se não a harmonia dos fatos, verdades e leis naturais?

No momento em que a discórdia começa a se esgueirar pela porta da frente, a harmonia não floresce dentro da casa. O mesmo vale para uma sociedade empresarial ou para o movimento ordenado dos planetas.

Se o leitor pensa que essa filosofia dá ênfase indevida à importância da harmonia, deve lembrar que falta de harmonia é a primeira, e muitas vezes a única e definitiva causa do fracasso.

Não pode haver poesia, música ou oratória dignas de nota sem a presença da harmonia.

Uma boa arquitetura é em larga medida uma questão de harmonia. Sem harmonia, uma casa nada mais é que um amontoado de material de construção, mais ou menos uma monstruosidade.

Uma sólida gestão empresarial é construída sobre os alicerces da harmonia. Toda pessoa bem vestida é uma prova viva e um exemplo ambulante de harmonia.

Com todas essas ilustrações cotidianas do importante papel da harmonia nas relações do mundo e no funcionamento do universo, como poderia uma pessoa inteligente deixar a harmonia de fora de seu principal objetivo definido de vida?

O corpo humano é uma organização complexa de órgãos, glândulas, vasos sanguíneos, nervos, células cerebrais, músculos e assim por diante. A energia mental que estimula a ação e coordena os esforços dos componentes do corpo também é uma pluralidade de energias sempre variáveis. Do nascimento até a morte, há uma luta contínua, que muitas vezes assume a natureza de franco combate, entre as forças mentais. Exemplo disso é a luta constante pela vida entre as forças e os desejos motivadores da mente humana, travada entre os impulsos do que é certo e do que é errado.

Todo ser humano possui pelo menos duas personalidades distintas. Pelo menos seis poderes diferentes podem ser encontrados numa única pessoa. Um dos trabalhos mais delicados do homem é harmonizar essas forças mentais para que possam ser organizadas e direcionadas à realização ordeira de um determinado objetivo. Sem o elemento da harmonia, ninguém pode se tornar um pensador preciso.

O QUE É LIDERANÇA?

Não é à toa que os líderes têm tanta dificuldade em organizar grupos de pessoas para trabalhar sem atritos na realização de um objetivo. Cada indivíduo possui dentro de si forças difíceis de serem harmonizadas, mesmo quando ele se encontra num ambiente altamente favorável à harmonia. Se a química da mente de uma pessoa é tal que suas unidades mentais não podem se harmonizar

facilmente, imagine o quanto é ainda mais difícil harmonizar um grupo de mentes para funcionarem como uma só!

O líder que desenvolve e dirige com sucesso as energias de um grupo de MasterMind deve ter tato, paciência, persistência, autoconfiança, conhecimento profundo da química da mente e a capacidade de se adaptar (num estado de perfeita circunspeção e harmonia) a circunstâncias que mudam rapidamente, sem demonstrar o menor sinal de perturbação.

Quantas pessoas estão à altura dessas exigências?

O líder de sucesso deve ter a capacidade de mudar a cor de sua mente como um camaleão, para se ajustar a qualquer circunstância referente à sua liderança. Além do mais, deve ter a capacidade de mudar de humor sem demonstrar o menor sinal de raiva ou descontrole. O líder de sucesso deve compreender os 17 princípios da Ciência da Realização Pessoal e ser capaz de pôr em prática qualquer combinação dessas leis, conforme a situação exigir.

Sem essa capacidade, nenhum líder consegue ser poderoso e, sem poder, nenhum líder consegue durar muito.

Já de há muito existe um equívoco geral sobre o significado da palavra “educar”. Os dicionários não ajudam a eliminar o mal-entendido porque definem “educar” como “o ato de compartilhar conhecimento”.

A palavra “educar” tem raiz na palavra latina *educo*, que significa desenvolver a partir de dentro, extrair, puxar para fora, crescer pelo uso.

A natureza odeia toda forma de ociosidade. Ela só dá vida contínua aos elementos que estão em uso. Amarre um braço ou qualquer outra parte do corpo, tirando-o de uso, e ele logo irá atrofiar e perder a vida. Se fizer o contrário, usando o braço mais do que o normal – como um ferreiro que empunha uma marreta o dia inteiro –, ele se fortalecerá (crescendo a partir de dentro).

O poder surge do conhecimento organizado. Cresce dele mediante aplicação e uso.

Uma pessoa pode se tornar uma enciclopédia ambulante sem possuir qualquer poder real. Esse conhecimento se torna poder apenas na medida em que é organizado, classificado e colocado em ação. Alguns dos homens mais instruídos do mundo possuem muito menos conhecimento geral do que alguns considerados tolos — a diferença é que aqueles colocam o conhecimento que possuem em uso, enquanto estes não o aplicam.

O VERDADEIRO SIGNIFICADO DA EDUCAÇÃO

Uma pessoa educada é aquela que sabe como adquirir tudo de que precisa para alcançar seu objetivo principal na vida sem violar os direitos dos outros.

O advogado de sucesso não é necessariamente aquele que melhor memoriza as leis. Ao contrário, o advogado bem-sucedido é aquele que sabe onde encontrar um princípio da lei, mais uma variedade de opiniões apoiando aquele princípio que se ajusta à necessidade imediata de um determinado caso.

Em outras palavras, o advogado de sucesso é aquele que sabe onde encontrar a lei que quer quando precisa. Esse princípio se aplica igualmente na indústria e nos negócios.

Henry Ford teve pouquíssima escolaridade formal, no entanto era extremamente educado porque adquiriu a capacidade de combinar as leis econômicas e da natureza com as mentes humanas para com isso obter qualquer bem material que quisesse.

Durante a Primeira Guerra Mundial, Ford entrou com uma ação contra o *Chicago Tribune*, acusando o jornal de publicar declarações caluniosas a seu respeito, uma delas que Ford era “ignorante, um pacifista ignorante”.

Quando o caso foi a julgamento, os advogados do *Tribune* encarregaram-se de provar que as afirmações eram verdadeiras, que Ford era ignorante, e, com esse objetivo em mente, interrogaram-no sobre todo tipo de assunto.

Uma das perguntas foi: “Quantos soldados os britânicos enviaram para subjugar a rebelião nas colônias em 1776?”.

Com um sorriso seco no rosto, Ford respondeu em tom indiferente: “Não sei exatamente quantos, mas ouvi dizer que muitos mais do que os que voltaram”.

Claro que isso provocou gargalhadas no tribunal, do júri, dos espectadores e até mesmo do advogado frustrado que fez a pergunta.

Essa linha de interrogatório continuou por uma hora ou mais, e Ford permaneceu perfeitamente calmo. Finalmente se cansou e, em resposta a uma pergunta particularmente absurda e desrespeitosa, Ford empertigou-se, apontou o dedo para o advogado inquiridor e replicou:

“Se eu realmente desejasse responder à pergunta tola que você acaba de fazer ou qualquer uma das que andou fazendo, deixe-me lembrá-lo de que tenho uma fileira de botões na minha mesa e, apertando o botão correto, poderia chamar homens capazes de me dar a resposta correta para todas as perguntas que você fez e para muitas que você não tem inteligência para fazer ou responder. Agora, poderia fazer a gentileza de dizer por que eu deveria me dar ao trabalho de encher a cabeça com um monte de detalhes inúteis a fim de responder toda pergunta tola que qualquer um possa fazer, quando tenho homens aptos ao meu redor que podem fornecer todos os fatos que quero quando os chamo?”.

Essa resposta foi citada de memória por Napoleon Hill, mas em essência relata o que Ford disse.

Fez-se silêncio no tribunal. O advogado inquiridor ficou de queixo caído e olhos esbugalhados. O juiz inclinou-se à frente e

olhou na direção de Ford. Muitos jurados acordaram e olharam em redor como se tivessem ouvido uma explosão – que realmente ouviram.

A resposta de Henry Ford mostrou a todos que verdadeira educação significa desenvolvimento da mente e não apenas obtenção e classificação do conhecimento.

Muito provavelmente, Ford não saberia nomear as capitais de todos os estados norte-americanos, mas sabia como juntar – e de fato juntou – o capital para fazer girar muitas rodas em todos os estados da União.

Ford provavelmente não poderia entrar em seu laboratório químico e separar a água em átomos de hidrogênio e oxigênio e depois recombinar os átomos na ordem original, mas sabia como se cercar de químicos que poderiam fazer isso para ele. A pessoa que consegue usar com inteligência o conhecimento de outrem é tão ou mais educada do que a pessoa que apenas tem o conhecimento, mas não sabe o que fazer com ele.

COMO FORMAR UMA ALIANÇA DE MASTERMIND

Antes de resumir em uma única frase a chave para o extraordinário poder que você terá quando dominar o poder de sua mente, vamos recapitular os princípios da aliança de MasterMind e os passos para se criar uma.

O MasterMind é uma aliança de duas ou mais mentes trabalhando em perfeita harmonia para alcançar um objetivo definido.

Para formar um grupo de MasterMind, você deve:

1. Escrever uma lista das qualificações que deseja dos integrantes.
2. Quem escolher? Pense nas qualidades de um bom amigo ou empregado:
 - Confiabilidade

- Lealdade
 - Capacidade
 - Atitude mental positiva
 - Disposição para fazer um esforço extra
 - Fé aplicada
3. Certifique-se de estar em completa harmonia com a segunda pessoa; depois vocês dois devem concordar quanto à terceira, vocês três em relação à quarta e assim por diante. Isso é importante. Você deve ter membros de absoluta confiança. Todos os membros devem aceitar sem reservas.
 4. Escolha e *elimine*, se necessário, até ter o grupo certo trabalhando em perfeita harmonia.
 5. Certifique-se de encontrar um motivo forte o suficiente para assegurar que o objetivo será alcançado. Se tiver lucro, esteja pronto para compartilhá-lo com quem ajudou você, na proporção da contribuição. Faça um esforço extra.
 6. Certifique-se de ter uma hora e um lugar definidos para se reunir e discutir os planos e ações a serem adotados. Negligenciar esse ponto implica fracasso.
 7. Mantenha harmonia perfeita. Esse é seu dever como líder. Lembrar o objetivo principal de Carnegie: “Formar homens”, ajuda.
 8. *Entenda-se consigo mesmo*. Faça um MasterMind com o seu “outro eu”, que não sabe o que é derrota, até conhecê-lo perfeitamente. Você não pode vencer sem essa aliança. O sucesso começa em você. Quando utilizar o princípio do MasterMind para se valer das mentes de outrem, esteja certo de começar pelo controle absoluto da sua própria mente.

Um excelente resumo do princípio de dominar seu poder mental e o poder do MasterMind é a repetição de uma frase que ilustra a fonte

de onde o MasterMind extrai seu potencial de poder:

O QUE QUER QUE A MENTE HUMANA SEJA CAPAZ DE CONCEBER E ACREDITAR, ELA É CAPAZ DE REALIZAR.

Conforme afirmado aqui, a “mente humana” consiste da soma de conhecimento constatado, organizado e registrado pela humanidade desde o início da civilização. Esse conhecimento está disponível para todos os que têm o desejo e a inteligência para dele se apropriar e utilizar, para todos que aprenderam a dominar a própria mente e buscam o sucesso pelo superpoder da persuasão.

Capítulo 10



PROCURE UM SÍMBOLO

A Fundação Napoleon Hill elegeu Del Smith como exemplo de pessoa que usa com êxito os 17 princípios para se chegar ao sucesso e desfrutar das verdadeiras riquezas da vida. No Capítulo 6, descrevemos os 17 princípios. Ao ler este capítulo, veja quantos princípios usados por Del Smith em sua vida e experiências você é capaz de identificar.

QUANDO AS RAJADAS CESSARAM e a guerra do Iraque acabou, o primeiro avião civil a pousar no Kuwait foi um Gulfstream II, um jato executivo pertencente ao presidente da Evergreen International Aviation, Inc. A fumaça dos campos de petróleo incendiados pelas forças iraquianas em retirada era tão espessa que o piloto do avião, Noel Fletcher, de 30 anos, não conseguia ver o aeroporto.

Não havia apoio à navegação. O radar, o sistema de pouso por instrumentos e os demais equipamentos eletrônicos haviam sido destruídos pelos iraquianos em retirada. Fletcher anunciou sua posição numa frequência predeterminada para que os outros aviões na região se mantivessem fora do caminho. Esse sistema primitivo era o único controle de tráfego aéreo na cidade destruída pela guerra.

À medida que o Gulfstream avançou através da fumaça pegajosa, a imagem de um país destruído pela guerra começou a aparecer. A área que rodeava o antes movimentado aeroporto da Cidade do Kuwait estava coberta por refugos da guerra. Carcaças incendiadas de tanques, caminhões e outros veículos, cápsulas da munição usada

e os corpos de soldados e animais mortos, pegos no meio do fogo cruzado, amontoavam-se na região.

A bordo do jato estava Delford M. Smith, 60 anos, presidente da Evergreen. Ele estava lá porque sua companhia havia transportado soldados e suprimentos para o Oriente Médio durante meses, enquanto os Estados Unidos e seus aliados se preparavam para a guerra. Um alicerce de sua filosofia de serviço é estar fisicamente presente. “Primeiro você tem que se vender”, diz ele. “Em segundo, vender a necessidade; em terceiro, vender a solução e estar com ela à mão. Vendemos soluções de verdade para problemas de verdade.”

Ele acredita fervorosamente que, para a Evergreen atender seus clientes adequadamente, seus funcionários – inclusive o presidente – devem estar onde precisam deles. A regra vale independentemente de a empresa transportar malotes de correio para o governo, pulverizar plantações, combater incêndios florestais, levar suprimentos para campos de petróleo em regiões remotas do Alasca, ou soldados para uma zona de guerra.

Logo depois de o Gulfstream II aterrissar na Cidade do Kuwait, Smith e sua equipe foram ao trabalho para descobrir o que era mais necessário e onde poderiam ajudar. A cidade vivia uma situação desesperadora, com falta de água potável, suprimentos médicos e energia elétrica. Sem hesitar, Smith mandou tirar os assentos de seu jato executivo e usou o avião para mandar água mineral, material médico e geradores. Por várias semanas, ele e a equipe – composta pelo comandante Fletcher, o copiloto Steve Lilley, de 23 anos, e Mary Simmons, de 24 anos, assistente pessoal de Smith – viajaram quatro vezes por dia de pontos de apoio na Arábia Saudita para a Cidade do Kuwait, levando os suprimentos de que a cidade tanto precisava.

Uma das muitas ironias da guerra era o fato de ser muito mais fácil levar os suprimentos de avião do que de caminhão. O acesso pelas fronteiras terrestres ainda era controlado por soldados, enquanto no aeroporto toda a infraestrutura – inclusive de migração

e alfândega – não estava funcionando. Era melhor e mais seguro chegar à cidade pelo ar.

Não foi acidente Smith estar disponível quando os serviços de sua empresa se fizeram necessários. Ele fez carreira por estar no lugar onde os clientes precisavam. A Evergreen lutou contra a cegueira dos rios (oncocercose) na África, contra a fome na Etiópia e ajudou a exploração em busca de petróleo em todos os campos petrolíferos do mundo livre.

Em seis horas depois de notificado pelo governo norte-americano, a Evergreen transportou o xá do Irã do Panamá para o Cairo e, enquanto ajudava o governo de El Salvador a consertar as linhas de energia elétrica derrubadas pela guerrilha, transportou a filha do ex-presidente salvadorenho Jose Napoleon Duarte para um local seguro quando ela foi solta pelos rebeldes de esquerda. Dias depois do último avião militar norte-americano ter deixado o Vietnã em 1975, a Evergreen continuou no país para retirar os funcionários da Royal Dutch Shell e suas famílias abandonados lá.

A disposição da Evergreen para encarar incumbências difíceis do governo levou a algumas especulações da mídia de que a companhia fosse uma empresa de fachada da CIA, um boato que a perseguiu por anos. Smith não costuma falar sobre nenhum cliente; trata de cuidar em silêncio das necessidades deles da maneira mais eficiente e barata possível. Sua liderança incentiva os funcionários a fazer o mesmo. É fato conhecido na empresa que ele nunca pede a ninguém para fazer algo que ele mesmo não faria ou que já não tenha feito.

Tim Wahlberg, um veterano que trabalha há 22 anos na companhia e agora preside a Evergreen International Airlines, diz que a maioria dos riscos que a empresa correu nos últimos anos foram riscos de Smith. “Ele acredita em si e na empresa; sabe que podemos fazer qualquer coisa. Quando assumimos um compromisso, cumprimos, haja o que houver.

“Nos últimos anos, estivemos envolvidos em alguns projetos importantes, como destruir plantações de maconha e heroína no México. Às vezes nos deparamos com tiros, e tivemos equipamentos incendiados pelos barões da droga que não gostam quando destruimos as plantações deles, mas para nós trabalho é trabalho. Fazemos o que tem que ser feito. Somos uma empresa sem frescuras, que executa o trabalho. Essa atitude começa com Del, passa pela gerência e chega a todos os funcionários”, diz Wahlberg.

“Del nos dá a chance de nos provarmos, e jamais o decepcionaríamos. Ele me entrevistou para o emprego porque eu tinha alguma experiência com helicópteros do exército e era disso que ele precisava quando começou a empresa. Foi uma combinação perfeita: eu procurava aventura, e ele procurava tripulação. Ele me perguntou se eu queria ir a campo ou ficar por aqui.

“Desde então, viajei o mundo várias vezes. Trabalhei no Alasca, na Austrália, na África, na floresta amazônica e em muitos outros lugares. Del nos ensina a acreditar em nós mesmos e agir e responder rapidamente. Se ele disser: ‘Vamos para o Paquistão’, juntamos nossa tralha e vamos. Desde o começo, sempre entregamos serviço de qualidade no prazo.

“Não há espaço para burocracia ou complacência. Somos uma empresa com uma forte ética de trabalho e compromisso com a lucratividade. Sabemos que, se quisermos crescer e prosperar, temos que vender um produto de qualidade a um preço de qualidade. Del costuma dizer: ‘Se você acha que a qualidade é cara, tente o contrário – pagar por ela duas vezes’. O cliente sempre vem em primeiro lugar, seja qual for o trabalho.”

O destemor de Smith em aceitar incumbências que deixariam os concorrentes horrorizados podem ter raízes no início de sua vida. Ele não teve nada da segurança que normalmente caracteriza a infância. Órfão muito cedo, quando os pais morreram num acidente,

Smith foi adotado com pouco mais de um ano de idade, mas a pequena família logo foi abandonada pelo pai adotivo.

Mabel Smith lutou contra a pobreza e a saúde frágil, enquanto batalhava para criar Del sozinha. Quando viu que não podia cuidar dele, Mabel devolveu Smith ao orfanato e depois o entregou à família de sua irmã até sua saúde melhorar. Mas ela era a família de Smith, que a visitou diariamente até ela estar suficientemente boa para ele voltar para casa. Quando a situação era tão difícil que não tinham nem carvão para se aquecer, o jovem Smith jogava esterco de vaca nos ferroviários quando os trens de carga passavam para instigá-los a jogar carvão nele. Ele juntava o carvão e levava para casa.

Quando criança, ele arcou com fardos que fariam muitos adultos vacilarem. Ele não consegue se lembrar de não trabalhar e entregava jornal em três rotas diferentes para manter o corpo e a mente sãos. Aos dez anos de idade, havia poupado o suficiente para dar entrada numa casinha em Centralia, Washington, onde morou com a “mãe Smith”.

Foi no orfanato que Smith viu um exemplar de *Pense e enriqueça*, de Napoleon Hill, o livro que teria profunda influência em sua formação. Enquanto estudava o livro, ele percebeu que Hill havia colocado em palavras o que ele sentia. O livro esclareceu seus desejos e o ajudou a focar em suas metas. Pela primeira vez ele entendeu o que queria realizar na vida e como conseguir. A fórmula estava descrita no livro.

Um sucesso inspirou o seguinte à medida que Smith aplicava os princípios de sucesso de Napoleon Hill. Ele percebeu que uma formação universitária era fundamental para realizar as metas que colocou para si mesmo e desenvolveu um desejo ardente de conseguir seu diploma. Ele trabalhava à noite e durante o verão numa madeireira para se sustentar e pagar a faculdade,

frequentando a escola de dia. Smith recebeu com orgulho seu diploma da Universidade de Washington em 1953.

Na adolescência ele desenvolveu um amor pela aviação que manteve pelo resto da vida. Recebeu seu brevê para pilotar aviões em 1949, aos 18 anos, e para pilotar helicópteros em 1957, nos primórdios desses aparelhos. Conseguiu emprego de piloto com Dean Johnson, um operador de helicópteros da região, na esperança de viver do seu amor pela aviação.

Ele logo aprendeu a atividade e, apesar dos riscos daquele tempo de pioneirismo do helicóptero e das muitas horas de trabalho, ele adorava. Fazia serviços de carga e de combate a incêndios para os serviços florestais da costa do Pacífico no Noroeste e transportava peças, suprimentos e trabalhadores da indústria de petróleo no extremo norte do Alasca e no Oriente Médio.

Em 1960, ele estava se coçando para abrir um negócio próprio, montar uma empresa que permitisse incorporar no negócio sua devoção à qualidade e o desejo ardente de ser bem-sucedido. Ele comprou dois helicópteros sem dar entrada; suas principais garantias foram seu currículo e a inclinação para trabalhar duro. A Evergreen Helicopters, Inc., foi fundada em McMinnville, no Oregon, em 1º de julho de 1960.

O lema da empresa incipiente era: “Qualidade sem meio-termo”. Smith tinha uma visão básica para a Evergreen, compartilhada com a equipe:

1. Performance é a única coisa que conta!
2. Cuidar bem do cliente é a razão de ser.
3. O que fazem deve ser benéfico para a humanidade.

Sua dedicação e a determinação rapidamente deram retorno. Os clientes apreciavam sua atenção fanática aos detalhes e o atendimento das necessidades e exigências. Sua palavra era mais que um compromisso, era uma promessa sagrada. Se Del Smith dizia

que alguma coisa estaria pronta em determinado prazo, você podia dar como certo. Independentemente de qualquer sacrifício pessoal ou das dificuldades encontradas pelo caminho, ele concluía o serviço.

No início, era de praxe Smith e sua equipe viajarem quase a noite inteira numa caravana de caminhões plataforma levando helicópteros, caminhões-tanques com combustível e produtos químicos e equipamento de apoio. Estacionavam, dormiam um pouco e ao amanhecer começavam o dia de trabalho. Esses hábitos permaneceram com Smith; depois de 30 anos no negócio, ele ainda mantém uma agenda que deixaria homens com a metade da sua idade exaustos.

No final do primeiro ano de negócios, a Evergreen Helicopters contava com sete helicópteros na frota. Por motivo de necessidade naqueles primeiros anos de baixa capitalização, Smith desenvolveu controles de gestão e contabilidade para a pequena empresa e contratou Phoebe Hocken para cuidar da administração e da contabilidade. O espírito de equipe e os controles de gestão implantados por Smith naquele tempo permanecem até hoje. O sistema está mais sofisticado, mas os fundamentos são os mesmos.

Basicamente, cada aeronave é tratada como um centro de lucro separado. As receitas e os custos são lançados, e a utilização e o custo por hora de operação são monitorados diligentemente. Um helicóptero é uma máquina de trabalho, acredita Smith – uma espécie de trator dos ares, um anjo de misericórdia –, e deve ser mantido ocupado. Um helicóptero parado é um sorvedouro de dinheiro. Apesar de a frota contar agora com 165 unidades, ele tem um domínio surpreendente dos detalhes do negócio. É capaz de recitar estatísticas operacionais nos mínimos detalhes e se empenha inflexivelmente numa busca incansável de melhoria da performance.

John Carnemolla, vice-presidente sênior da Evergreen Aircraft Sales & Leasing, uma *trading* que compra e vende qualquer coisa, de peças de reserva para helicópteros a Boeings 747, entrou para a Evergreen em 1975. Ele recorda: “Del sempre teve a mão em tudo que ocorre na empresa. Quando entrei, tínhamos cerca de 13 bases e 130 helicópteros. Numa reunião ele podia tomar a palavra e recitar as estatísticas operacionais pelo número de identificação e dizer como cada aeronave estava se saindo – quantas horas estava trabalhando e a receita que estava gerando. Crescemos muito desde então, mas aposto como ele ainda consegue fazer a mesma coisa hoje. Ele tem um conhecimento incrível do negócio”.

Mike Clark, presidente da Evergreen Helicopters, diz que Smith possui um intelecto impressionante, o tipo de mente que lhe permite enfocar várias coisas ao mesmo tempo. “Um dia levei um advogado, primo da minha mulher, para trabalhar comigo. Temos uma reunião de gestores toda segunda às sete da manhã e geralmente recebemos convidados, por isso eu o levei comigo.

“Como de costume, a *holding* fez seu relatório primeiro e cada uma das empresas operacionais repassou as prioridades da semana. Mais tarde, no mesmo dia, tivemos mais umas reuniões em que Smith esteve envolvido, de modo que o advogado passou bastante tempo com ele e pôde ver como ele funcionava.

“Quando voltávamos para casa, perguntei o que mais o havia impressionado em Del Smith. Ele disse: ‘Bem, ele é a pessoa mais brilhante que já conheci. Conheço algumas pessoas muito inteligentes, mas fiquei surpreso com a capacidade que ele tem de enfocar tantos assuntos ao mesmo tempo. Fiquei impressionado com seu conhecimento profundo de todos os aspectos de uma empresa tão diversificada’.

“Del se envolve”, disse Carnemolla. “É o método dele. O sistema que ele desenvolveu traz os sucessos e as falhas à tona para que possam ser analisados ou consertados caso necessário, de modo que

ele possa dar crédito a quem merece ou tomar ações corretivas caso exigidas.”

A maior parte dos negócios da Evergreen nos anos 1960 concentrava-se em florestas e agricultura. Os contratos de Smith eram principalmente para semear e pulverizar plantações, combater a incêndios florestais e desmatar. No primeiro ano de atividade, ele conseguiu um contrato com a Agência de Gestão do Solo dos EUA para replantar 12 mil hectares de florestas destruídas por incêndios. A agência concluiu que Del Smith e sua equipe poderiam fazer o trabalho de helicóptero por um terço do custo de replantar manualmente a área devastada e chegar a regiões remotas e montanhosas que eram inacessíveis a pé.

Os comentários sobre os feitos de Smith espalharam-se, junto com sua reputação. Nos primeiros anos de operação, a Evergreen foi contratada para executar missões tão variadas como contar os alces do rio Ruby, transportar sangue para cirurgias de coração aberto e fincar postes de energia elétrica.

O terreno árido em que a Evergreen opera ajudou a produzir homens obstinados, sem medo de encarar trabalhos difíceis. Mas que fazem isso com prudência. São tomadas todas as precauções para minimizar riscos, e Smith nunca hesitou no compromisso com a segurança em primeiro lugar. O equipamento é mantido em condições impecáveis, independentemente dos custos.

Só se corre riscos quando há vidas em perigo. Em 1966, Smith recebeu várias homenagens pelo ousado resgate, em 27 de dezembro de 1965, de uma garota que ficou presa numa pequena ilha no meio de um rio turbulento.

A chuva dos dias anteriores fez o rio Yamhill subir até transbordar e inundar as fazendas próximas na região de McMinnville. Naquela tarde, um jovem casal, David Hughes, de 19 anos, e Mary Lou Boyers, de 18, entrou no rio com um bote inflável para verificar os danos da enchente. O bote virou, e eles ficaram

presos numa ilhota que, antes da enchente, fazia parte de uma fazenda.

Quando os dois viram que não conseguiriam chamar a atenção com gritos de socorro, decidiram que Hughes tentaria nadar até a costa e pedir ajuda. Ele nadou 800 metros no rio turbulento e correu até a fazenda mais próxima para pedir ajuda, gelado, encharcado e quase incoerente.

Pelo relato dos jornais da época, Smith estava em casa, gripado, e os oito helicópteros da Evergreen estavam em solo por causa do mau tempo, quando ele recebeu uma chamada das autoridades locais pedindo ajuda. “Não podíamos mandar homens de barco à noite”, disse o xerife W. L. “Bud” Mekkers para o *News-Register* de McMinnville. “O rio estava muito rápido, cheio de redemoinhos, de troncos de árvores em deslocamento acelerado e muitas cercas de arame farpado escondidas logo abaixo da superfície.

“Como eu mesmo sou piloto”, disse Mekkers, “sabia o que estava pedindo para Del fazer. Ele fez sem pestanejar, sabendo que tinha que ser feito, ou a garota poderia ser arrastada pela correnteza, ou morrer de hipotermia”. Segundo o xerife, Smith não parou nem para pegar um colete salva-vidas quando correu para o helicóptero. Tirou as portas do helicóptero bolha e decolou.

Voando de lado para ter melhor visibilidade, Smith executou vários rasantes e subidas verticais enquanto procurava a garota entre as ilhas. Quando a localizou, era necessário pousar “num terreno coberto de árvores, com diâmetro pouco maior que o da hélice – cerca de doze metros –, enquanto rajadas de vento de 100 quilômetros por hora ameaçavam o pequeno helicóptero de três lugares”.

Quando o resgate finalmente foi concluído, a ilhota estava prestes a submergir. Reticente sobre próprios feitos, como de costume, Smith disse ao *News-Register* simplesmente que “foi um pouco assustador”.

Pela desconsideração altruísta para com a segurança pessoal na hora do resgate, Smith foi indicado para o prêmio Piloto do Ano da Associação das Operadoras de Helicópteros dos Estados Unidos e chamado a Washington, D.C., para receber o prêmio Frederick L. Feinberg. No mesmo ano, a Evergreen foi citada pela Agência Federal de Aviação por sua notável segurança.

A história da vida de Smith e a história da indústria de helicópteros comerciais estão inextricavelmente ligadas. Ele inventou o sistema de pulverização agrícola por helicóptero e foi pioneiro no uso dos aparelhos em atividades nunca imaginadas. Os pilotos da Evergreen religaram linhas de eletricidade em áreas isoladas e foram os primeiros a usar helicópteros para transportar sistemas pesados de ar-condicionado até o topo de arranha-céus.

Nunca satisfeito com o *status quo*, em meados da década de 1960 Smith investiu pesadamente em pesquisa e desenvolvimento de aplicações ainda mais comerciais para os helicópteros. Em 1966, a empresa comercializava seu sistema patenteado de pulverização aérea por todos os Estados Unidos.

O final da década de 1960 trouxe reconhecimento para Smith também em outras áreas. A precisão dos voos da Evergreen durante as piores condições de voo já registradas no mês de julho, enquanto a empresa combatia uma invasão de mariposas no estado de Washington, gerou rasgados elogios para a maior operação de pulverização de inseticida já empreendida nos Estados Unidos. Smith recebeu amplo reconhecimento – e mais negócios.

Em 1968, a empresa comprou o primeiro helicóptero turbinado comercial fabricado pela Bell, e Smith novamente expandiu os horizontes da companhia. O Bell 205 tornou-se um pé de boi para operações de construção e de carga pesada. Smith chamou a atenção da revista *Men of Action*, que retratou suas aventuras pelo mundo: pulverizando plantações de banana na América Central, trabalhando

com uma expedição baleeira na Antártica e voando para operações de mineração no Alasca.

Para se assegurar de ter as pessoas certas nos lugares certos, Smith permaneceu envolvido no recrutamento, não obstante a empresa ter crescido substancialmente e obtido uma boa reputação nos círculos da aviação civil. Wade Green, hoje chefe das operações de voo da companhia de helicópteros, recorda seu primeiro encontro com Smith.

“Eu tinha acabado de sair do exército, onde havia sido piloto de helicóptero no Vietnã, e estava sondando vários empregos. Um deles era na Evergreen. Como combinado, me reuni com um cara num motel em Fort Worth, no Texas, para falar sobre a possibilidade de trabalhar como piloto na Evergreen.

“Fui bastante franco com ele. Eu tinha outras oportunidades e não precisava pegar a primeira coisa que aparecesse, por isso perguntei tudo sobre a empresa, benefícios, problemas e o que mais pude pensar. Não me contive. Pensei que estivesse falando com um dos pilotos, por isso perguntei tudo o que eu queria saber.

“Falamos sobre ir para o Alasca e eu disse que estava interessado no que poderia ganhar com isso. Eu ficaria distante de casa por longos períodos, e nós dois sabíamos que seria um trabalho muito duro. Ele foi sincero, preto no branco, sem tentar tons de cinza.

“Depois da entrevista, fui até o carro dele, ainda conversando, e percebi que eu estivera falando com Del Smith, o dono da empresa. Ele me impressionou não só por ser pé no chão, mas também por parecer ter uma ideia muito nítida do rumo que o setor estava tomando.

“Mais tarde, relembrando a entrevista, imaginei que provavelmente havia estragado tudo com meu excesso de franqueza. De fato, eu não havia tentado impressioná-lo porque achei que fosse apenas um dos funcionários. Mas concluí que ele era muito direto e, se me quisesse, eu iria para a Evergreen e para o Alasca.

“Acho que Del gosta de conversa franca, porque ligou três dias depois e me ofereceu um emprego. Aceitei na mesma hora e no dia seguinte estava em Prudhoe Bay, no Alasca, trabalhando no oleoduto. Foram dias excitantes. Estávamos no comecinho, experimentando qualquer coisa que pudéssemos imaginar com um helicóptero. Fertilizamos florestas, usamos os primeiros helicópteros grandes para pulverizar, entramos no setor madeireiro e de construção, trabalhamos em prédios e linhas de transmissão de energia.

“Desde o começo Del exercitou os princípios do sucesso – especialmente a definição de objetivo. Ele sabia para onde estava indo e como chegaria lá. Ele sabia que estávamos construindo algo de valor, algo que seria muito bom para muita gente algum dia. Ele é tão determinado em atingir suas metas que não deixa nada atrapalhar. Ele desconhece o significado da palavra *parar*. Naquele tempo, ele trabalhava o dia inteiro, depois dirigia a noite toda para chegar ao local do próximo serviço. Hoje ele não precisa mais dirigir a noite toda para chegar ao próximo serviço, mas ainda trabalha no mesmo ritmo de quando estava começando.

“Del também acredita muito em trabalho de equipe. Estamos num tipo de negócio que exige cooperação; todo mundo deve fazer um bom trabalho ou a operação inteira fracassa, mas Del vai além do que normalmente seria esperado.”

Dizem na empresa que Green foi beneficiário da dedicação de Smith aos funcionários e de seu compromisso com o trabalho em equipe. Quando Green e Walhberg participavam da equipe da Evergreen no oleoduto do Alasca, uma combinação de mau tempo e problemas de navegação deixou os dois e o helicóptero retidos num *iceberg*, sem combustível. Green dormiu e Walhberg se preocupou, mas ambos sabiam que Smith acabaria encontrando eles.

Ativaram o transmissor de emergência que informaria sua localização à aeronave de patrulha. Apesar da confiança em que

Smith e os outros iriam encontrá-los, eles sabiam que era arriscado. Estavam muito fora de rota em cima de um *iceberg* em movimento. Mesmo que o sinal de emergência fosse captado e o tempo colaborasse, na hora em que mandassem buscá-los a localização teria mudado.

Eles estavam no *iceberg* há 24 horas quando foram avistados por um avião de patrulha, e muitas horas mais se passaram até um avião da Evergreen conseguir chegar lá. Os dois foram levados para o acampamento de base, onde se alimentaram e pegaram combustível para buscar seu helicóptero. Logo o trabalho voltou ao normal. Smith e sua equipe da Evergreen mais uma vez tiveram um desempenho admirável – sem alarde.

A disposição de Smith para fazer um esforço extra pelos clientes e empregados lhe rendeu a reputação de líder de uma empresa de qualidade, mas ele queria mais. Queria uma companhia de classe mundial, uma líder respeitada no setor. Enquanto trabalhava incansavelmente para manter a empresa avançando, continuava a planejar de antemão.

Boa parte do crescimento da Evergreen pode ser atribuído à visão de longo prazo de Smith. Ele é um pensador extraordinariamente preciso, capaz de controlar sua atenção e foco nos negócios em mãos, enquanto mantém um olho no futuro. “Del é um visionário”, afirma Richard Nelson, diretor de recursos humanos da Evergreen International Aviation. “Ele realmente acredita na filosofia de Napoleon Hill de que ‘o que a mente humana é capaz de conceber e acreditar, ela é capaz de realizar’. É muito orientado para metas. Impõe metas ambiciosas para si e para a companhia e as atinge mediante uma prática persistente. Ele ensina esses princípios para os jovens da empresa e todo mundo mais. Seu conceito de atingir metas permeia a organização.”

Oficial da reserva graduado pela Universidade do Estado de Oregon, Nelson entrou para o exército em 1965 como segundo-

tenente e serviu duas vezes no Vietnã, na segunda como piloto. Aposentou-se vinte anos depois e foi trabalhar na Evergreen como diretor de recursos humanos.

“Del é um líder notável no modelo de liderança militar”, acredita Nelson. “O lance é desempenho. Nada mais interessa. Ele recompensa os que têm bom desempenho. Os outros não sobrevivem, mas até eles melhoram por passar pela Evergreen.

“Algumas pessoas não são adequadas para o nosso estilo de trabalho”, diz ele. “Simplesmente não são do tipo Evergreen. Quer se saiam bem ou não, Del nunca economiza seus colaboradores. Ele é um homem honesto, íntegro e totalmente franco. Não tem nenhum segredo. O que você vê é o que é.

“Não dá não existe no vocabulário de Del. Ele tem uma capacidade fantástica para avaliar um serviço e dizer na hora se vai dar lucro. Se vai, pegamos. Gostamos de ganhar dinheiro. É importante para nossos credores, nossos fornecedores, nossos funcionários e nosso crescimento. Acreditamos que, se nosso desempenho for como deve ser, todo serviço deve dar lucro.

“Ao longo dos anos, Del aprendeu o que funciona e o que não funciona. Ele e nós aprendemos com os erros. Fazemos uma auditoria de todas as missões depois que terminam para determinar o que podia ter sido feito com mais eficiência. Recentemente, por exemplo, num trabalho na África, descobrimos que as hélices das turbinas duravam apenas a metade do que deveriam por causa da poeira e da areia. Vamos levar isso em conta no próximo contrato que fizermos lá.

“Temos padrões muito elevados e os mantemos. Del está sempre ali para garantir que não decaiam. Aplicamos os mesmos princípios aos contratos. Nosso modelo de contrato é o que acreditamos ser o melhor possível, pois presumimos que, durante o processo de negociação, todos têm que ceder um pouco. Partimos de um padrão elevado para poder manter nosso compromisso com a qualidade.

“Eu diria que Del Smith é um líder natural, com aptidão igual à de Dwight Eisenhower ou Douglas McArthur”, diz Nelson. “Os princípios que aprendeu estudando a obra de Napoleon Hill permaneceram com ele ao longo de sua carreira, e ele os ensinou a outros em postos-chave na Evergreen. Ele inspira as pessoas porque acredita nelas. Ele faz o gênero humanitário. No processo mental dele, o mais importante de tudo é que, com nossos contratos, de algum modo vamos melhorar a vida na Terra. Se ele não acreditar nisso, não pega o contrato.”

Sempre de olho no futuro, à medida que o negócio de helicópteros prosperava, Smith começou a prever o momento em que a Evergreen teria que começar a acrescentar aviões de grande porte à frota para continuar crescendo. Nem todos na companhia concordaram. Tim Walhberg recorda: “Como um velho fã dos helicópteros, eu não entendia por quê. Não achava que devêssemos ser uma companhia aérea, mas Del viu o valor do negócio”.

Para entrar nesse ramo antes da desregulamentação do setor aéreo, era preciso enfrentar uma enorme burocracia e obter a aprovação do Conselho de Aeronáutica Civil, algo que era quase que um pequeno milagre. Mesmo assim, Smith deu início ao processo comprando um certificado provisório, sujeito a aprovação pelo conselho, da Johnson Flying Service, com sede em Missoula, em Montana. A aquisição daria à Evergreen a capacidade de operar em todos os Estados Unidos.

Amigos e clientes que Smith ajudou ao longo dos anos deram uma mãozinha. Segundo o perfil de Smith na revista *Forbes* de 10 de dezembro de 1990, George Doole, o fundador da Air America (uma empresa da CIA), se interessou pessoalmente pelas audiências. “Antes, o conselho havia rejeitado dois candidatos à compra da Johnson, primeiro a U.S. Steel, depois o general Curtis LeMay e seu sócio, o ator James Stewart”, relatou a *Forbes*. “Mais ou menos na mesma época, a CIA começou a sofrer pressão do Congresso para se livrar de suas empresas aéreas, como a Air America e a

Intermountain Airlines, e arrendar sua grande base aérea em Marana, no Arizona, para a Evergreen.”

O autor da reportagem da *Forbes*, Richard L. Stern, fez algumas especulações sobre as conexões de Smith no governo, mas concluiu: “Embora muita gente vá dizer que Smith recebeu um belo empurrão de ‘certas agências governamentais’, poucos podem negar que a Evergreen é esplêndida no que faz”.

Depois de dezoito meses de audições e batalhas judiciais, o conselho enfim ratificou a decisão inicial do juiz de que a aquisição da Johnson Flying Service beneficiaria a Johnson, seus empregados e o público.

A Evergreen Helicopters pagaria US\$ 5 milhões pelo certificado da Administração Federal de Aviação e pelas operações da Johnson. Uma das pioneiras da aviação, a Johnson Flying Service funcionava desde 1924, literalmente desde os primórdios da aviação nos Estados Unidos. O diário de bordo de Bob Johnson foi assinado por Orville Wright. Num gesto histórico, em 1975 o presidente Gerald Ford concedeu a permissão de operação da Johnson à Evergreen pelo Certificado Suplementar nº 1, reconhecendo o histórico “comprovado” da empresa na aviação. A concessão com “direitos adquiridos” deu à empresa uma vantagem de cinco anos sobre a concorrência que surgiria com a desregulamentação do setor aéreo. Foi o empurrão que permitiu a Smith e à Evergreen a expansão para o setor de aviação e foi registrado na história da companhia como a data de nascimento da Evergreen International Airlines, Inc.

A Evergreen Airlines logo se instalou na recém-adquirida base aérea de Marana, no Arizona, agora rebatizada de Evergreen Air Center. E Smith, que aprendeu sobre as complexidades de fazer negócios em Washington, D.C., a partir da dolorosa experiência, abriu um escritório de relações governamentais na capital. Sua missão seria obter novas concessões de operações para a Evergreen.

O ano de 1975 trouxe outros sucessos para a Evergreen. A cobertura do estádio do Detroit Lions foi instalada por um helicóptero Sikorsky S64, diminuindo em 90% o tempo de instalação, segundo especialistas em construção. A empresa também foi notícia nacional ao resgatar o cantor country Hank Williams Jr., que se feriu numa queda nas montanhas de Montana.

A companhia começou a se expandir para valer em setembro do ano seguinte com a aquisição de uma aeronave DC-9, que a Evergreen usou num contrato com a aeronáutica norte-americana no programa Comando Aéreo Logístico. O contrato era de fornecimento de fretes aéreos, operação mantida até hoje. Para Smith e a Evergreen, é uma fonte de orgulho essa ser uma das operações mais antigas da companhia.

A Evergreen entrou na era dos jatos em 1976, com a compra de dois DC-8, e se expandiu para voos *charters* internacionais, utilizando as concessões de operação rapidamente ampliadas. Smith gostava do que chamava de aeronaves de “transformação veloz”, que permitem a rápida conversão de cargueiros em aviões de passageiros para atender às necessidades do cliente.

A Evergreen Airlines fazia voos *charter* e voos de substituição para grandes companhias aéreas quando um problema de manutenção ou greve deixava os aviões em solo. Entre os clientes da companhia estavam Emery, United Parcel Service, agentes de viagens, empresas de carga e o governo norte-americano. A companhia foi escolhida para levar os convidados de Frank Sinatra para sua festa de aniversário em Las Vegas, em 1981.

A unidade de manutenção na base aérea de Marana, no Arizona, estabeleceu uma reputação de excelência e confiabilidade que se espalhou pelo setor. Outras linhas aéreas e donos de aviões particulares – como a banda pop Bee Gees – gostavam da qualidade do serviço fornecido em Marana e mandavam seus aviões para a

manutenção no Evergreen Center, assim como a NASA faz hoje com seus ônibus espaciais.

Sempre alerta às oportunidades e insatisfeito com o manuseio de bagagem e o serviço em terra nos principais aeroportos norte-americanos, Smith abriu sua própria empresa de despacho de bagagens. Chamada E.A.G.L.E.* (Evergreen Aviation Ground Logistics Enterprises), a nova unidade proporcionou à companhia a vantagem nas operações em solo. Logo estava operando nos principais aeroportos dos Estados Unidos.

Em matéria de manutenção das instalações, Smith é um fanático. O piso dos hangares é pintado e envernizado, as ferramentas são cuidadosamente arrumadas, e todo o equipamento é organizado e imaculado. Os hangares mais parecem uma sala de cirurgia de hospital do que uma unidade de armazenamento e manutenção cheia de graxa.

O equipamento de solo é tratado da mesma maneira. Os caminhões estão sempre bem pintados, são lavados regularmente e estacionados em filas certinhas. Se Smith observa alguma coisa fora do lugar quando sobrevoa a operação, o gerente da unidade pode esperar uma ligação do presidente pedindo para ele descer ao hangar e ajeitar as coisas, seja em horário de trabalho, à noite ou num fim de semana. Com um avião decolando a cada oito minutos em qualquer lugar do planeta, a Evergreen opera 24 horas por dia.

Espera-se que os funcionários da Evergreen se comportem com profissionalismo na segunda-feira às sete da manhã e nas tardes de domingo em que Smith tira uma rara folga para assistir ao filho Mark, de 24 anos, nomeado recentemente calouro do ano pela American Racing Series, correr num carro patrocinado pela Evergreen.

Para Smith, assistir às corridas é uma prioridade desde que Mark e o irmão mais velho, Mike, de 25 anos, hoje piloto de F-15 na Guarda Aérea Nacional, começaram a correr de *kart*, ainda meninos.

“Não imaginávamos o esforço que nosso pai tinha que fazer para ir nas corridas”, recorda Mike. “Quando meninos, achávamos que era normal os pais voarem do trabalho no Alasca ou da América do Sul para casa, para ver os filhos correrem. Ele quase sempre estava presente.”

Hoje Smith viaja para as corridas no seu Gulfstream II, levando vários convidados, autoridades visitantes, funcionários e os filhos destes, dependendo do espaço disponível. Na Evergreen, ser convidado para ir às corridas com o presidente é um grande privilégio. Todos a bordo recebem o mesmo tratamento VIP da tripulação, e os que estão em serviço devem seguir o padrão de excelência da empresa, quer estejam na corrida ou providenciando a alimentação dos convidados.

Certa vez, o motorista do ônibus da Evergreen responsável por levar Smith e os convidados do aeroporto ao autódromo cometeu uma grande gafe por desconhecer o trajeto, um erro inaceitável na cultura da empresa. Ele deveria ter feito o trajeto pelo menos uma vez antes do evento para ter certeza de conhecer a melhor rota para o autódromo. Todos sabiam que ele seria severamente repreendido.

Após deixar o grupo no autódromo, o motorista chamou Smith para pedir desculpas. “Me ofereci para esse trabalho porque queria conhecê-lo”, disse ele. “Como trabalhei a semana inteira, não tive tempo de checar o trajeto. Agora percebo que deveria ter arranjado um tempo para isso.”

“Você aprendeu alguma coisa com essa experiência?”, perguntou Smith.

“Sim, aprendi”, respondeu o motorista. “Nunca mais cometerei um erro desses.”

“Esse é o espírito”, disse Smith. “Você está indo bem. Um erro não é um erro se você não aprender com ele. Na próxima vez, sei que você vai estar mais preparado.”

Boa parte da popularidade de Smith com os funcionários de baixo escalão deve-se a seu interesse genuíno pelo bem-estar deles. Smith viaja sem descanso, visitando operações em locais remotos e parando para bater papo com os funcionários da doca de carregamento até o presidente da unidade.

A primeira pergunta é sempre a mesma: “Como seu chefe está liderando?”.

Esse tipo de avaliação reversa improvisada, em que os trabalhadores são indagados sobre o desempenho do líder, cria um ambiente que expõe rapidamente os incompetentes. Existem poucos segredos na Evergreen. Todo mundo sabe que os objetivos são atendimento ao cliente e desempenho; ninguém pode repousar nos louros por muito tempo.

A segunda pergunta é: “Como você está se saindo na busca de um bom substituto para si mesmo?”. Smith acredita que gente boa encontra mais gente boa e incentiva seu pessoal a encontrar substitutos para si mesmos, para que possam avançar nas promoções. John Irvin, de 35 anos, que chefia a seção de seguros da Evergreen International Aviation, atribui boa parte do sucesso da empresa à confiança de Smith nos jovens.

“Del gosta de dar oportunidades às pessoas. Ele deixa a gente trabalhar e cometer os próprios erros. Recruta muitos recém-formados na faculdade e os treina à sua maneira. Geralmente, passam por um programa de treinamento em gestão de dois anos e depois recebem mais responsabilidade do que sonhariam ser possível na idade deles.

“Mary Simmons é bom exemplo. Ela tem uns 25 anos e é um dos braços direitos de Del. Ele confia nela plenamente, e ela tem muitas responsabilidades. Quando ele não pode ir a algum lugar, muitas vezes envia Mary para representá-lo”.

“O Sr. Smith muitas vezes me pede opinião”, diz Mary. “Ele pergunta o que eu penso, e eu digo. Ele não gosta de puxa-sacos. Ele

quer respostas honestas. Acredita que todos ensinam uns aos outros. Aprendemos uns com os outros, por isso ele pede nossa opinião. Mas discussão não substitui a ação. Todo mundo sabe que, para ele, a única coisa que interessa são os resultados. Ele insiste em desempenho e responsabilidade. Se você quiser um conselho, ele sempre está disponível. Ele tem uma política de portas abertas, mas, se você se comprometer com algo, ele espera que você faça.

“Ele é muito observador, o que faz com que seja bom em avaliar pessoas. É sensível aos sentimentos alheios e escuta o que as pessoas *não* dizem, tanto quanto o que *dizem*. Ele é totalmente confiável e com ele não tem fingimento. Ele é exatamente o que aparenta ser, sempre. É muito consistente, não é de um jeito hoje e amanhã está diferente”, acrescenta Mary.

Ele também gosta de prazos. Se a resposta é vaga, Smith conversa com o funcionário até acertarem uma data. Uma meta não é uma meta se não tiver um prazo para ser realizada.

Smith mantém várias casas nos milhares de hectares que possui em torno das unidades das instalações em McMinnville, usadas para hospedar funcionários enquanto aguardam designação permanente para outro local ou que fazem treinamento na companhia. A Evergreen oferece serviços de alimentação e limpeza em acomodações muito mais amistosas do que um hotel impessoal. O presidente passa por ali com frequência para conversar e recepcionar os recém-chegados à família Evergreen.

“Podemos aprender com você”, ele diz aos recém-chegados. “Se você perceber uma maneira melhor de fazer alguma coisa, fale com seu supervisor ou ligue para mim. Às vezes, estamos perto demais das coisas para ver todas as oportunidades. Você pode ser mais objetivo. Estamos interessados em aprender tudo o que pudermos com você.”

Quando um funcionário novo deu a sugestão de computadorizar parte do agendamento numa conversa na mesa da cozinha, Smith

quis saber mais. Convencido de que o novato entendia do que estava falando, Smith disse: “Ligue para o meu escritório segunda, e vamos marcar uma reunião com as pessoas certas para levar esse assunto adiante. Diga à minha assistente que pedi para você ligar e que ela deve transferir a ligação”.

É fato notório na empresa que existem pessoas que são feitas para a Evergreen e outras que não são. Não existe uma descrição num manual, mas via de regra uma pessoa feita para a Evergreen compartilha os valores de Smith. Elas são propensas a trabalhar duro, gostam de desafios e são altamente motivadas.

“Nossa filosofia é nunca limitar o indivíduo ou a empresa”, diz Joe Sharp, 41 anos, presidente da Evergreen Holding Company. Sharp passou dois anos dando aulas de inglês e uns anos numa empresa de serviços públicos antes de entrar na Evergreen como gerente de negócios dos investimentos agrícolas de Smith em 1984. Depois de três anos de crescimento anual acima de 30%, Smith o designou para o posto de vice-presidente de materiais da Evergreen Airlines. Logo depois, foi nomeado vice-presidente executivo da companhia, antes de assumir a presidência da *holding* em 1989.

“Del é um grande professor e mentor”, diz Sharp. “Ele trabalha ao seu lado, em vez de lhe dar um chute no traseiro. Um dia, quando estávamos percorrendo a fazenda de carro, tivemos a ideia de construir um complexo de atletismo no terreno. Vai ficar pronto no ano que vem e terá os equipamentos de academia mais modernos. Também vamos construir um museu da aviação num terreno da Evergreen e estamos analisando a possibilidade de montar um *show* aéreo com a coleção de aviões antigos de Del para percorrer o país. Se for uma boa ideia, Del apoia. Ele é focado em ter êxito em tudo o que faz e insiste que façamos o mesmo. Ele acredita que, se damos duro, fazemos o que é certo e acreditamos em nós mesmos, não temos como fracassar. Não existe desculpa para falta de desempenho. Em vez de fingir que estão doentes para matar aula, os

filhos dele fingiam estar tão bem que podiam ir! Smith não aceita desculpas para mau desempenho.

“Apesar dos rígidos padrões de desempenho para si mesmo e aqueles à sua volta, Smith é uma pessoa muito gentil e bondosa. Ele ajuda muita gente que não faz ideia de quem seja o benfeitor”, diz Sharp.

Mary Simmons ecoa: “Ele é como um pai de quem todo mundo sentiria orgulho. Quando fomos passar alguns dias em Washington, D.C., acabamos conhecendo os funcionários do hotel. Uma das garçonetes do restaurante do hotel era uma moça africana que disse que estava trabalhando ali para conseguir dinheiro para trazer a família para os Estados Unidos. O Sr. Smith não disse nada, mas, quando saímos do hotel, deixou um envelope para ela com mil dólares, para ajudar nas despesas da família. Isso mostra que tipo de pessoa ele é; ele acredita que Deus quer que ele ajude os outros”.

Quando um banco de McMinnville do qual Smith era um dos diretores enfrentou dificuldades porque alguns devedores locais não conseguiram pagar os empréstimos, vários diretores disseram que o melhor a fazer era declarar o banco insolvente e fechar as portas.

“Del nem cogitou isso”, recorda Joe Sharp. “Ele disse: ‘Não vamos deixar nossos investidores e as pessoas que depositaram seu dinheiro na mão’. Ele forneceu o dinheiro necessário para manter o banco operando e colocou duas ou três pessoas de confiança na diretoria, para garantir a aplicação de práticas de gestão que não permitissem tal situação ocorrer outra vez.

“Ele é um completo capitalista, mas acredita sinceramente que no fim das contas somos avaliados pelo que damos de volta e não pelo que acumulamos. Ele é um homem de ação. Ele diz: ‘Vamos fazer o trabalho sem preocupação com homenagens ou frescuras. Nosso trabalho é cuidar dos clientes e não perder tempo demais se preocupando com quem leva o crédito por um trabalho bem feito. Se a empresa fica bem, todo nós ficamos bem’.

“Del é comprometido com os princípios de sucesso de Napoleon Hill e fala sobre eles com frequência. Sei que ele pratica todos os princípios, mas diria que é particularmente bom em fé aplicada e trabalho em equipe. Ele nos ensina a acreditar em nós mesmos. Às vezes, podemos ficar decepcionados com as pessoas, mas sabemos que sempre podemos contar com nós mesmos, com nossa equipe e principalmente com Del. Ele se esforça mais do que todo mundo.

“Ele se empolga tanto com as nossas possibilidades que é contagioso. Ele é totalmente comprometido com a qualidade e está a par de todos os detalhes a cada minuto de cada dia. É totalmente focado nas metas e nos incentiva a fazer o mesmo. Embora muitas vezes seja acusado de *workaholic* (como a maioria de nós na Evergreen), ele também compreende e aprecia os valores da família. Trabalhamos muito, mas ele nos dá a oportunidade de viajar e levar nossos filhos a lugares onde de outro modo não conseguiríamos ir”.

Como pai, Smith incentivou os filhos a explorar o mundo e se testar. Quando não estavam pilotando *karts*, eram livres para pegar um avião da Evergreen para o Alasca e passar o fim de semana pescando salmão ou caçando, atividades de que Mike especialmente gostava. “Viajamos para todo lado”, conta ele, “dormindo no avião na volta para casa, para chegar a tempo de ir à escola na segunda-feira”.

Como o pai era piloto e instrutor de voo, os dois meninos aprenderam rapidamente a pilotar. Mark aprendeu em um dia, fazendo a primeira aula às oito da manhã e voando sozinho mais tarde no mesmo dia. Hoje ele tem licenças para pilotar helicópteros e aviões. Mike tem licença de piloto comercial para voo com instrumentos e linhas aéreas. Quando o irmão está competindo nas imediações, ele às vezes voa até o autódromo em seu biplano antigo para assistir à corrida.

O velho Smith fez um esforço enorme para que os filhos não crescessem como pirralhos ricos e mimados. Colocou os garotos no

escotismo e os inclui entre as suas realizações, lembrando que chegaram a Eagle Scouts (posto máximo do escotismo nos Estados Unidos), entre outras realizações. Ele mesmo arranhou tempo para atividades de escotismo e, no fim de uma travessia de canoa, os escoteiros podiam avistar o velho Smith sobrevoando a área de helicóptero, enquanto alguém jogava melancias no rio para a tropa cansada e faminta.

Smith ainda mora na casa onde criou os filhos e aponta com orgulho para o centro de recreação que os meninos ajudaram a construir quando adolescentes. Ele entrou com o material; Mike e Mark entraram com o trabalho. O resultado foi um espaçoso salão de jogos e atividades físicas ao lado de uma piscina *indoor*, um retiro onde uma turma de garotos vivazes podia gastar o excesso de energia.

Eles brincam sobre o capataz exigente que o pai é, mas compartilham da mesma ética de trabalho e do compromisso em ajudar os outros. Mark doa metade de sua renda como piloto profissional para The Seeing Eye, Inc. e para a Sociedade Nacional de Prevenção da Cegueira. Na edição de 7 de abril de 1991, a revista *Parade* publicou uma entrevista com Mark, na qual ele contou:

“Um dia eu estava reunido com meu pai e algumas pessoas que cuidam do meu patrocínio. Mencionei o quanto me sentia afortunado por poder fazer o que faço, e a conversa enveredou para a ideia de que deveríamos fazer alguma coisa pelos outros. Decidimos que, em vez de ficar só falando, iríamos fazer alguma coisa”.

Relembrando seu próprio tratamento para combater a “síndrome do olho preguiçoso” (ambliopia) e ter uma visão 20/20, Mark sugeriu ajudar os cegos. Continua a revista:

“Em muitos sentidos foi uma decisão natural. O pai do jovem piloto é Delford Smith, um *self-made millionaire* que fundou uma das maiores empresas do mundo no ramo de *leasing* e manutenção de

aviões. Del Smith e sua empresa, Evergreen Airlines, Inc., há anos doam tempo, dinheiro e equipamento para o combate à cegueira dos rios, uma doença parasitária devastadora que cegou milhões de pessoas na África Ocidental. Também forneceram vários helicópteros para um grupo médico que combate a cegueira pela catarata nas grandes altitudes do Nepal. O jovem Smith estava ansioso para seguir o exemplo do pai. ‘Meu pai é realmente um cara incrível’, diz ele. ‘Eu realmente o admiro’”.

As palavras *um cara incrível* já foram usadas muitas vezes para descrever Del Smith. Ele é um homem verdadeiramente determinado – na melhor acepção da palavra. É obcecado, mas com tudo o que é certo. Não ganha dinheiro só por ganhar, mas pelo bem que pode realizar. Ajuda muitas instituições de caridade e contribui generosamente para os menos favorecidos, mas, como Napoleon Hill, dá muito mais valor a ajudar os outros a se ajudarem, fazendo-os perceber seu verdadeiro potencial.

Qualquer conversa com alguém da “velha guarda” da Evergreen invariavelmente aborda a quantidade de pessoas que saíram da empresa para montar seu próprio negócio. Os veteranos acreditam que faz parte do trabalho de um líder permitir que os outros cresçam e sabem que as pessoas inevitavelmente vão crescer em direções impossíveis de se prever no início.

“Eu não seria nem capaz de adivinhar a quantidade de pessoas que ajudamos a competir conosco”, diz Smith. Num ambiente onde as informações são compartilhadas livremente e todos são incentivados a se desenvolver no limite da própria capacidade, uma consequência inevitável é que alguns saiam para empresas concorrentes ou comecem seu próprio negócio. É um orgulho quando eles se dão bem. Smith sabe que a Evergreen de hoje será diferente amanhã. A companhia deve inovar constantemente para se manter à frente da concorrência. Ele acredita que não é o tanto que você faz, mas o quão bem você faz.

Seus gerentes ouvem com frequência que não há segredos na empresa. Eles compartilham informações para gerar confiança e competência. Smith distribui os objetivos da empresa para toda a organização, para ter certeza de que todos os funcionários saibam quais são as metas do presidente. A lista para o ano fiscal de 1992 incluía o seguinte:

- Definição de objetivo.
- Qualidade sem meio-termo.
- Custo competitivo e vantagem de serviço em cada mercado.
- Liderança dinâmica e responsável.
- Espírito de equipe total, com alto grau de motivação e entusiasmo.
- Avaliação semanal da dedicação ao treinamento e desenvolvimento de gestores.
- Revisão séria e regular dos resultados em todos os mercados.
- Eficiência da produtividade operacional constantemente avaliada.
- Comprometimento da equipe com a disciplina orçamentária.
- Alianças de qualidade no mundo inteiro.
- Recrutamento de membros com aptidão e caráter notáveis.
- Expansão criativa e prudente no mercado.
- Faturamento de US\$ 500 milhões.
- Lucro de 10% antes da tributação, mediante melhor gerenciamento de tarifas, custos e redução da dívida.
- Boa resposta a oportunidades e situações de emergência pelo mundo.
- Promoção da paz, da boa vontade e da livre iniciativa no mundo.

Smith acredita que uma parte da responsabilidade dos líderes é desenvolver o caráter, bem como a aptidão. “Um sem o outro é

inaceitável”, sentencia.

Os líderes que ele mais admira são Jesus Cristo, Gandhi, Maomé, Churchill, W. Clement Stone e os presidentes Lincoln e Eisenhower. Considera os visionários Howard Hughes e Bill Boeing líderes excepcionais no setor de aviação e cita o técnico de futebol americano Vince Lombardi como um dos líderes contemporâneos mais notáveis, sublinhando sua atenção ao básico como uma característica fundamental de um bom líder. “A atenção ao básico é fundamental para o sucesso em qualquer empreendimento”, diz ele. “Não interessa em que ramo você esteja, não vai conseguir ser bem-sucedido a menos que seja bom no básico.”

O comprometimento de Smith com o crescimento da Evergreen é o compromisso de gerar empregos e estender as oportunidades àqueles que merecem, mas que não conseguiriam não fosse por empreendedores determinados como ele. Esses compromissos sustentam sua determinação e lhe permitem manter uma agenda inflexível, trabalhando 16 horas por dia, seis ou sete dias por semana, ano após ano.

A vice-presidente sênior de administração da Evergreen, Donna Nelson, comanda o escritório de Smith há dezessete anos, mas ainda se surpreende com a energia do chefe e sua capacidade de trabalho.

“Uma das melhores frases que ele usa com frequência é: ‘Deus nos deu uma vida. Devemos a ele nossa melhor performance!’”, diz Donna. “Essa é uma afirmação muito poderosa e mostra por que é essencial comunicar o nosso credo, usar a avaliação como ferramenta de gestão e manter o espírito de família. Fazer parte da família Evergreen é uma verdadeira honra, mas com ela vem uma grande responsabilidade.

“Temos uma filosofia tão forte de liderança e gestão pelos Seis Ms (*management, money, men, machines, material, market* – gestão, dinheiro, pessoas, máquinas, material e mercado) que o ensino dessa

disciplina nos torna a melhor faculdade de administração dos Estados Unidos”, afirma ela.

O ambiente é de respeito mútuo. Indagado sobre Donna, Smith responde: “Me preocupo com ela. Ela trabalha demais. Está criando uma família sozinha e passa muito tempo no escritório; às vezes, temos que obrigá-la a ir para casa”.

Donna trabalha próximo de Smith há tanto tempo que instintivamente sabe como ele vai reagir numa determinada situação. Ela é a cola que mantém a família Evergreen unida quando ele viaja e que mantém a ordem no caos que caracteriza um império que se expande em várias direções ao mesmo tempo.

Ela diz que, para Smith, fazer um esforço extra vai além da empresa e dos funcionários.

“Nos dedicamos tanto a fazer do mundo um lugar melhor para se viver que nosso trabalho – o combate à cegueira (que inclui pedir a todos os chefes de Estado que conhecemos que declarem a visão um direito humano fundamental), a luta contra a praga das drogas e a promoção e perpetuação do sistema de livre iniciativa – é realmente uma alegria e tem um significado substancial para nós. Del nos apoia em todas essas missões sem hesitar.

Donna está comprometida a ser uma professora e “incentivadora” pelo resto da vida, como Smith. “Os princípios são firmes”, afirma ela enfaticamente. “Nossa aliança de MasterMind com aqueles mencionados neste capítulo, somados a Ron Lane, vice-presidente da companhia aérea, e John Kiesler, que comanda a operação dos helicópteros, parte dos mesmos princípios que praticávamos quando tínhamos apenas a empresa de helicópteros. Nosso compromisso é com a segurança, qualidade, estabilidade financeira, confiabilidade, agilidade e total compatibilidade... com o lucro que faz tudo isso acontecer.

“W. Clement nos disse: ‘Façam agora!’”, ela recorda, “e Madre Teresa de Calcutá falou, quando começamos o primeiro trabalho de

reabilitação de drogas na Índia: ‘Tudo o que precisamos saber é que o momento é agora!’. Del incentiva nossos gestores jovens – e nós – a estar sempre atentos. E essa é uma lição fantástica”.

Apesar de seu comprometimento incansável com a “família” Evergreen e suas missões de caridade, Smith ainda acha tempo para contribuir com a indústria da aviação. Atuou como presidente do conselho e presidente da Associação Internacional das Operadoras de Helicóptero e fundou o comitê econômico. É diretor da Associação de Resgates Aéreos e membro da Associação de Transportes de Defesa Nacional e da Associação Nacional das Companhias Aéreas.

Quando um de seus helicópteros Bell-205 perdeu o controle da hélice traseira, ele não se contentou em consertar e retomar as atividades. Pesquisou problemas semelhantes e descobriu que a causa do defeito era uma falha de fabricação no sistema de tratamento de calor. A persistência em ir à raiz do problema deixou todo o setor mais seguro. Em 1991, o patrimônio líquido de Smith foi estimado em US\$ 600 milhões. Naquele ano, a Evergreen anunciou faturamento de US\$ 477 milhões e era proprietária de uma frota avaliada entre US\$ 900 milhões e US\$ 1 bilhão. A frota incluía 16 Boeings 747, 11 DC-8s e DC-9s, 11 Boeings 727, 100 helicópteros e dúzias de outras aeronaves. Ele também é dono de 23 aviões antigos – inclusive um bombardeiro Flying Fortress B-17 e um Ford Trimotor da Segunda Guerra Mundial em perfeitas condições –, todos aptos para voar. Ele planeja exibi-los como “Acervo Patrimonial”, junto com uma coleção de armas militares antigas e tanques russos da Segunda Guerra no museu que pretende construir em McMinnville.

Del Smith exerceu influência positiva em inúmeras pessoas cujas vidas ele tocou. Ao acreditar nelas, ajudou-as a acreditar em si mesmas e as incentivou a se tornar realizadoras. Ele acumulou grande riqueza pessoal, mas também encontrou a verdadeira riqueza da vida: o respeito da família, dos amigos e dos colegas de trabalho. Ele fez do mundo um lugar melhor por ter feito parte dele.

EPIÍLOGO

No dia 25 de outubro de 1986, no Fairmont Hotel, em Dallas, o presidente do conselho curador da Fundação Napoleon Hill e fundador e presidente da Combined International Corp., W. Clement Stone, agraciou Delford M. Smith com a Medalha de Ouro da fundação na categoria Realização Empreendedora.

Em sua impressionante carreira, Smith recebeu centenas de prêmios e diplomas honoríficos, mas nenhum tão adequado como esse. Smith foi um porta-voz incansável dos princípios de sucesso de Napoleon Hill e dos valores que ele representava. O avião particular de Smith tem um jogo americano com a foto do avião cercado pelos 17 princípios do sucesso, e ele com frequência patrocina cursos da Ciência do Sucesso para seus funcionários.

O sucesso não causou muitas mudanças em Smith. Ele ainda trabalha mais duro do que a maioria dos funcionários e nunca pede aos outros para fazer algo que ele não faria ou já não tenha feito. Fica tão à vontade com senadores e celebridades quanto com um recém-formado que acabou de entrar para a empresa. Ele realmente gosta das pessoas.

Quando o conselho curador da Fundação Napoleon Hill foi à procura de alguém cujo exemplo pudesse inspirar os outros a realizações de alto nível, o escolhido foi Del Smith. Os curadores acreditam que sua vida é um excelente exemplo a ser seguido.

Já se disse que a verdadeira medida de um homem não é como ele lida com o fracasso. Seu verdadeiro valor é determinado pelo modo como lida com o sucesso. A maioria de nós tem mais experiência com o fracasso. Aprendemos com nossos erros, limpamos a poeira e voltamos para o jogo. Mas o que acontece quando atingimos níveis de realização que nos permitem fazer qualquer coisa que desejarmos?

Smith continua preso aos valores que o levaram ao sucesso. Os princípios que ele aprendeu há muitos anos, quando encontrou um exemplar de *Pense e enriqueça* num orfanato, sustentam-no até hoje. Ele continua a fazer atos de caridade e generosidade discretamente, compartilhando a riqueza que amealhou, enquanto ajuda outros a atingir um nível de sucesso que nunca sonharam ser possível.

Ao estudar a vida dele, leia não com inveja, mas com alegria e expectativa. Os princípios que ele praticou, os atributos de sucesso que ele desenvolveu estão a seu dispor. O segredo do sucesso de Smith – e muitos outros – está contido nas páginas deste livro.

Agora você só tem que os adotar e aplicá-los à sua vida.

* Águia em inglês. (N.T.)

PODER E MOTIVAÇÃO: FRASES ÚTEIS

NESTE LIVRO FORAM INCLUÍDAS muitas frases de efeito para ajudá-lo a condicionar sua mente com pensamentos de persuasão positiva. Elas vão aumentar seu poder de autodisciplina e animar e reaquecer a chama do desejo em sua vida. Essas frases curtas já foram denominadas de várias formas: vitaminas de sucesso, sabedoria destilada, provérbios, epigramas. Independentemente do nome que escolha, você com certeza conseguirá aumentar seu potencial de sucesso pelo princípio da autossugestão. Algumas das afirmações foram retiradas da revista *Golden Rule*, do livro *The Science of Personal Achievement* (A ciência da realização pessoal), de manuscritos antigos e do banco de memória da mente de Napoleon Hill. Num dado momento, Hill chegou a ter seis mil dessas frases catalogadas para usar no programa de relações humanas de uma empresa.

Esses provérbios baseiam-se na experiência de mais de quinhentos líderes responsáveis pelo desenvolvimento do estilo de vida norte-americano.

Eles mostraram-se sólidos e práticos, porque trouxeram bons resultados para os que os adotaram. Foram reduzidos ao mínimo de palavras possíveis em prol de todos aqueles que sinceramente desejam encontrar seu lugar no mundo.

Essa antologia foi preparada na esperança de que qualquer um que leia possa enriquecer o corpo, a mente e o espírito. Pois, como disse o grande filósofo Sócrates: “A sabedoria adorna a riqueza e alivia a pobreza”.

Esses provérbios são condicionadores da mente. Leia-os com atenção e faça-os parte de sua vida; veja então como os outros vão cooperar rápida e amigavelmente com você.

Ao nos aproximarmos do final deste livro, a Fundação Napoleon Hill lhe estende a mão da amizade. Pelas palavras aqui escritas, desejamos-lhe coragem, paz e fé em abundância. Se possuir esses estados mentais, todas as outras coisas de que precisa vão chegar a você quando precisar delas.

AÇÕES

- Se você for realmente bom, vai deixar que os outros descubram isso por suas ações.
- Considere o dia perdido se o sol baixar sem que você tenha praticado alguma boa ação.
- Medalhas e títulos não vão valer nada quando você chegar ao céu, mas você pode ser cuidadosamente analisado pelas ações que praticou.
- A única maneira adequada de se gabar é por atos construtivos e não por palavras.
- Quando você se convenceu daquilo que quer, é o momento certo para parar de falar e começar a dizer com ações.
- Autoelogio só é válido quando consiste de ações úteis aos outros e não de meras palavras.
- Ações, não palavras, são a melhor maneira de elogiar a si mesmo.
- Se você realmente for mais inteligente que os outros, vai deixar que eles descubram isso por suas ações.
- A melhor e mais segura maneira de punir alguém que lhe fez uma injustiça é retribuir com uma gentileza.

- Não gaste palavras com alguém que não gosta de você. Ações serão muito mais impressionantes.
- Diga ao mundo de todas as formas possíveis o quanto você é bom – mas primeiro mostre!
- A pessoa que acha que pode comprar seu caminho para o céu só com dinheiro pode acabar se arrependendo de não o ter convertido em boas ações.
- Talvez você possa falar alguma coisa com eloquência, mas ações serão lembradas por muito mais tempo.
- Não é o epitáfio numa lápide, mas o histórico de suas ações que perpetuará seu nome após a morte.
- Lembre-se: o mundo não vai condecorá-lo pelas coisas que você sabe, mas pode coroá-lo com glória e riqueza pelas coisas que você fizer.
- Fé é uma combinação de pensamentos e ações.
- Se você aprecia a gentileza que os outros lhe demonstram, diga com ações, além de palavras.
- O que você faz é mais impressionante do que qualquer coisa que possa dizer.
- Ações corretas não precisam ser enfeitadas com palavras.

ACREDITAR

- Você pode fazer se acreditar que pode.
- Uma pessoa termina acreditando em qualquer coisa que diga para si mesma ao repeti-la o suficiente, mesmo que não seja verdade.
- O poder lança-se ao lado daqueles que acreditam no que é certo.

- O “vagabundo” comum trabalha mais duro e paga mais pelo que recebe da vida do que qualquer outra pessoa, mas se ilude acreditando que está conseguindo algo a troco de nada.

AMIGOS

- A pessoa que só vai aos amigos quando quer alguma coisa logo se vê sem amigos.
- Os amigos devem ser cultivados – e não dados como certos.
- Se você quer ter “conhecidos”, seja rico. Se quer ter amigos, seja amigo.
- Se vai decepcionar alguém, assegure-se de que não seja o amigo que o ajudou quando você estava por baixo.
- Amigo é aquele que sabe tudo a seu respeito e ainda assim o respeita.
- A amizade necessita de manifestações frequentes para continuar viva.
- A amizade reconhece os defeitos dos amigos, mas não fala deles.

AMOR

- O amor é só um jogo para o solteirão, mas um tônico para a solteirona.
- Existe algo de bom em qualquer pessoa que seja amada pelo cachorro e pela família, porque estes realmente sabem como ela é.
- Só uma coisa vai atrair amor: o amor.
- Amor, amizade e gentileza são três ativos preciosos que não podem ser comprados com dinheiro e *precisam ser distribuídos* antes de ter valor.

- Os poetas podem tecer loas ao “amor numa casinha”, mas as pessoas sabem que o amor sai pela porta dos fundos quando a pobreza bate na porta da frente.

APRENDENDO COM A ADVERSIDADE

- Antes que a oportunidade coroe um indivíduo com grande sucesso, ela geralmente o testa pela adversidade, para ver de que material ele é feito.
- Se não quer que sua vida fique bagunçada, não ande com gente que bagunçou a própria vida.
- Quando sobrevém uma adversidade, é bom ser grato por ela não ter sido pior em vez de ficar se preocupando com o infortúnio.
- Você nunca sabe quem são seus verdadeiros amigos até ser atingido por uma adversidade e precisar de ajuda financeira.
- Se a vida lhe der um limão, não reclame, mas faça uma limonada e venda para os que estão com sede de tanto reclamar.

ATITUDE MENTAL

- A qualidade e a quantidade de serviço que você presta, somadas à atitude mental com que presta, determinam o pagamento que você recebe e o tipo de trabalho que tem.
- A pessoa com atitude mental negativa atrai problemas assim como um ímã atrai limalha de aço.
- Se você está preocupado ou com medo de alguma coisa, existe alguma coisa na sua atitude mental que precisa ser corrigida.
- Lembre-se de que ninguém jamais é recompensado ou promovido por causa do mau humor ou da atitude negativa.

- Promoções rápidas nem sempre são as mais duradouras.
- Tentar receber antes de dar é tão infrutífero quanto tentar colher antes de plantar.
- Ninguém jamais é recompensado com promoção por causa de uma atitude mental negativa.
- É melhor imitar uma pessoa bem-sucedida do que a invejar.
- Sempre é seguro falar de outras pessoas, contanto que seja sobre suas qualidades.
- Ou você cavalga a vida, ou ela monta em você. Sua atitude mental determina quem é o cavaleiro e quem é o “cavalo”.
- Em vez de reclamar do que não gosta no seu trabalho, comece a elogiar o que você gosta e verá a rapidez com que ele vai melhorar.
- Às vezes, é melhor juntar forças com um oponente do que o combater.
- Ninguém seria capaz de montar num cavalo se o cavalo descobrisse sua verdadeira força. O mesmo vale para as pessoas.
- A pessoa que tem mais inimigos do que amigos precisa examinar sua atitude mental.
- Sua atitude mental determina o tipo de amigos que você atrai.
- Antes de querer mandar nos outros, certifique-se de que manda em si mesmo.
- Não é a derrota, é a sua atitude mental diante dela que o açoita.
- Se você não tem força de vontade para manter seu corpo físico em forma, também carece de atitude mental positiva em outras circunstâncias importantes que controlam sua vida.
- A melhor recomendação de uma pessoa é aquela que ela mesma faz prestando um serviço de qualidade com a atitude mental correta.

- O caráter de uma pessoa reflete-se com exatidão em sua atitude mental.
- Uma mente negativa só gera ideias negativas.
- Não vale a pena enxergar os outros por meio de uma atitude mental nebulosa.
- Uma atitude mental positiva é uma força irresistível que não conhece nada de corpo imóvel.
- Lembre-se de que suas limitações mentais são criadas por você mesmo.
- Se você tem certeza de que está certo, não precisa se preocupar com o que o mundo pensa.
- A maioria das doenças começa com uma mentalidade negativa.
- Pessoas com atitude mental positiva nunca são encontradas num rame-rame.
- Se você é um cidadão norte-americano, não permita que nenhum pangaré diga que você está subjugado.

ATITUDE MENTAL E A MENTE



- O corpo físico é a casa de máquinas onde a mente reside.
- Até agora ninguém descobriu as limitações do poder de *sua própria mente*.
- Boas maneiras começam com uma atitude mental positiva.
- Uma mente negativa nunca atrai felicidade ou sucesso material, mas atrai o contrário.
- Todo cérebro é uma estação emissora e receptora das vibrações do pensamento.
- Uma mente disciplinada reconhece apenas umas poucas limitações.

- Procure o que é bom nas outras pessoas, e elas vão procurar o que é bom em você. O mesmo vale para o “mau”.
- Sua mente pertence exclusivamente a você. Tome posse dela, dirija-a para um uso específico e faça a vida compensá-lo nos seus próprios termos.
- Aquilo de que uma pessoa gosta e não gosta retorna para ela de fontes inesperadas e muitas vezes *enormemente multiplicado*.
- Se a sua mente pode deixá-lo doente – e ela pode –, lembre-se de que ela também pode curá-lo.
- Um otimista pode exercer mais influência construtiva do que mil pessimistas.
- Preocupação não alimentada logo morre de inanição.
- Sua verdadeira idade é determinada por sua atitude mental, não pelos anos vividos.
- Se não está em paz com a sua consciência, tire um tempo para ler o Sermão da Montanha (Mateus, capítulos 5-7).
- Sua mente é a única coisa que você *controla sozinho*. Não a desgaste desnecessariamente com discussões inúteis.
- A maioria das doenças começa com uma *mente negativa*.
- A vida tem o hábito de dar a todo mundo o que eles *acreditam* que vão receber.
- Mau humor é como fermento. “Azeda” todo mundo que chega perto.
- Pessoas com atitude mental positiva nunca são encontradas num rame-rame.
- As galinhas voltam para o poleiro, e o mesmo vale para os pensamentos humanos. Portanto, cuidado com os pensamentos que emite.
- Existe uma chance em um milhão de que você não tenha alguma preocupação que não possa eliminar simplesmente com uma

mudança de atitude mental.

- Uma pessoa tem mais chances de “enferrujar” o cérebro por falta de uso do que o esgotar por excesso de uso.
- Uma mente jovem faz um corpo jovem.
- Quando um livre-pensador nasce, o demônio treme de medo.
- Uma mente disciplinada trabalha enquanto o corpo físico dorme.
- Sua *atitude mental* é seu *verdadeiro chefe*.
- Só uma mente aberta é capaz de crescer.
- O autoelogio geralmente é uma indicação cabal de complexo de inferioridade.
- Sua mente é sua – assim como a responsabilidade de como usá-la.
- Uma mente doente é mais perigosa que um corpo doente, pois é um tipo de doença *sempre contagioso*.
- Algumas pessoas nunca ficam livres de problemas basicamente porque mantêm a mente sintonizada na preocupação. A mente atrai aquilo em que se detém.
- Mantenha a mente fixa no que você quer da vida, não no que não quer.
- Mude sua atitude mental, e o mundo à sua volta mudará de acordo.
- Uma mente positiva encontra o meio pelo qual *dá para fazer*. Uma mente negativa procura todos os meios pelos quais *não dá para fazer*.
- Se você não consegue gerenciar sua própria atitude mental, o que o faz pensar que possa gerenciar outras pessoas?
- A mente é cheia de dinamite mental. Tome cuidado ao manuseá-la.
- Quando fecha a porta da sua mente para *pensamentos negativos*, a porta da oportunidade abre-se para você.

- Sua *atitude mental* é a chave mais confiável para a sua *personalidade*.
- Você não pode controlar as ações das outras pessoas, mas pode controlar sua reação mental às ações delas, e isso é o que mais conta.
- Você pode pensar em como entrar ou sair de quase qualquer circunstância, boa ou má.
- A maioria dos empecilhos são obra de uma *mente negativa*.
- Você sempre pode ver nas outras pessoas quaisquer traços de caráter que procure.
- Existe sempre uma escassez de gente que faça um bom trabalho no prazo *sem desculpas ou resmungos*.
- A oportunidade tem um jeito de se aproximar da pessoa que tem uma atitude mental positiva.
- Os sábios pensam duas vezes antes de falar uma vez.
- A vida nunca é doce para a pessoa amarga a respeito do mundo.
- Lembre-se do seguinte: os problemas geralmente vão aonde são convidados.
- A pior coisa da preocupação é que ela atrai um bando de parentes.
- O entusiasmo coloca as rodas da imaginação a girar.

AUTOCONFIANÇA



- A autoconfiança pode ser confundida com egotismo se não for acompanhada de humildade no coração.
- Autoconfiança demais geralmente inspira cautela de menos.

AUTOCONTROLE



- Uma pessoa educada é aquela que aprendeu como conseguir o que quer sem violar os direitos dos outros.
- Antes de tentar mandar nos outros, certifique-se de que manda em si mesmo.
- Ninguém é livre até aprender a pensar por si e ter a coragem de agir por iniciativa pessoal.
- Desenvolva o ego, mas fique com o pé no pescoço dele.
- Quando você fica de cabeça quente, é melhor ficar frio.
- Se tiver limitações, tome o cuidado de guardá-las para você, pois os inimigos têm o hábito de dominar as pessoas a partir de suas fraquezas.
- A independência começa com a capacidade de depender apenas de si mesmo.
- Cabeça quente não produz pensamentos frescos.
- O ódio pode não ferir os outros, mas o estrago que faz em quem odeia é *inescapável*.
- Quando você tem *controle total* sobre si mesmo, pode ser seu próprio chefe.

AUTODISCIPLINA



- A autodisciplina é a primeira regra de todos os líderes bem-sucedidos.
- Quando estiver com raiva, assobie por três minutos antes de falar e observe como a raiva assume as qualidades da razão.
- Já tentou sentir raiva enquanto sorri? Experimente!

- Você não pode controlar as ações das outras pessoas, mas pode controlar sua reação mental às ações delas, e isso é o que mais conta.
- A verdadeira sabedoria começa com o autoentendimento baseado na autodisciplina.
- A autodisciplina faz com que a disciplina vinda de fora se torne desnecessária.
- Quando você tem *controle total* sobre si mesmo, pode ser seu próprio chefe.

BOA SAÚDE FÍSICA

- Coma bem, pense bem, durma bem, divirta-se bem e poderá economizar o dinheiro das despesas médicas para as próximas férias.
- Se você pensa que está doente, está mesmo.
- Comece a procurar sintomas de doença, e ela logo aparecerá.
- A busca pelos sintomas muitas vezes leva a doenças físicas e mentais.

CAUTELA

- Tenha cautela com o homem de quem os cachorros e as crianças se afastam com medo.
- Cautela em excesso é tão ruim quanto cautela nenhuma. Deixa os outros desconfiados.
- Olhe com muita atenção para ver se o gramado do outro lado da cerca é realmente mais verde, pois pode haver muitos espinhos misturados à grama.

- Quando alguém falar: “Disseram isso e aquilo”, pergunte o nome dos que “disseram” e veja a pessoa se contorcer em constrangimento.
- Quando um estranho parecer por demais ansioso para fazer alguma coisa para você, tome cuidado para ele não fazer nada contra você.
- Preste muita atenção no camarada que tenta vender o modo de vida dele para você, para ter certeza de que seja tão bom quanto o seu.
- Cuidado com o cara que tenta iludi-lo a crer que está se saindo muito melhor do que você.

CONSCIÊNCIA DO SUCESSO



- Se você não tem plena aprovação da sua consciência e da sua razão, é melhor não fazer o que está cogitando.
- Um pedido de desculpas é um indicador saudável de que uma pessoa ainda está conversando com a própria consciência.
- Se a sua consciência não está limpa, é melhor começar a faxina interna.
- A consciência fala, não em palavras audíveis, mas com aquela vozinha interior.

CONTROLE DOS PENSAMENTOS



- Se alguém falasse em voz alta todos os pensamentos que lhe vêm à mente, não teria amigos.
- Pensamentos são contagiosos. Por isso, cuidado com aqueles que você externa.

COOPERAÇÃO

- A menos que seja oficial do exército, você pode conseguir melhores resultados pedindo do que dando ordens.
- Nenhuma pessoa é capaz de dar ordens a não ser que saiba como receber ordens e cumpri-las.
- A cooperação voluntária produz um poder duradouro, enquanto a cooperação forçada termina em fracasso.
- Tente falar para o seu capataz as coisas de que você gosta e veja como ele vai ajudá-lo de boa vontade a se livrar daquilo de que você não gosta.
- A cooperação amigável rende mais do que uma agitação hostil em qualquer área.
- Nenhuma pessoa pode ter sucesso e mantê-lo sem a cooperação amigável dos outros.
- A cooperação deve começar na chefia de departamento se é esperada da outra parte. O mesmo vale para a eficiência.
- A cooperação amistosa nunca faz parte do trabalho do diabo. Ele trabalha do outro lado.
- A maioria das pessoas vai responder mais espontaneamente a um pedido que a uma ordem.
- Um homem que não consegue receber ordens afavelmente não deve se atrever a dá-las.
- Lembre-se de que ninguém pode ferir seus sentimentos sem a sua cooperação e complacência.

CORAGEM

- Se não sabe, tenha a coragem de admitir e estará no caminho para aprender.
- A coragem geralmente está apenas um pulo à frente do medo.
- O homem que reclama que nunca teve uma chance provavelmente não teve coragem de correr um risco.

CRÍTICAS

- Uma maneira de evitar críticas é não fazer nada e ser um João-ninguém. Aí o mundo não vai se importar com você.
- Nunca tenha medo de uma crítica injusta, mas certifique-se de que é injusta.
- Nunca critique alguém que você não entende. Melhor empregar o tempo tentando aprender alguma coisa sobre a pessoa, talvez a crítica então seja desnecessária.
- Se os inventores temessem as críticas, ainda estaríamos viajando em carro de boi e usando roupa tecida em casa.
- Não tenha medo das críticas, mas esteja preparado para recebê-las se tiver alguma ideia nova para oferecer.
- Nunca critique os atos de um homem a não ser que saiba por que ele fez o que fez. Existe a chance de que você fizesse a mesma coisa nas mesmas circunstâncias.
- Se você não aceita críticas, não tem direito de malhar os outros.
- Antes de criticar o café, lembre-se de que algum dia você também pode estar velho e fraco.
- Se você não se deu muito bem com o excesso de críticas aos outros, por que não muda de filosofia e experimenta elogiar?
- Antes de começar as críticas, melhor amaciar um pouco com elogios.

- Se quiser ser popular, elogie com mais liberalidade do que critica.

DEFICIÊNCIAS

- Um menino cego pagou toda a sua educação, até o mestrado na Northwestern University, tomando notas das aulas em taquigrafia braille, datilografando-as e vendendo cópias para os colegas que tinham olhos sadios mas ambição deficiente.
- Se ficar desmotivado, pense em Helen Keller, que, mesmo cega, surda e muda, ganhou a vida escrevendo livros de inspiração para pessoas mais afortunadas do que ela.
- A pessoa que começa do alto tem uma imensa desvantagem, porque só pode seguir numa direção: para baixo.

DESAFIOS

- Preste um serviço maior e melhor do que o esperado se quiser atrair uma promoção rápida e permanente.
- Toda vez que cumprir uma tarefa, tente superar seu desempenho anterior e logo vai superar as pessoas à sua volta.
- Quem foi que disse que não dava para fazer, e que grande façanha essa pessoa realizou que a qualifica a estabelecer limitações para você?
- Dizem que Henry Ford ofereceu US\$ 25 mil a qualquer um que mostrasse como poupar um único parafuso e porca de cada automóvel que ele fabricava.
- Mostre-me como economizar dez centavos em qualquer operação de fábrica e lhe mostro como conseguir uma promoção rápida e adequada.

- Onde você vai estar e o que vai ser daqui a dez anos se continuar no caminho em que está agora?
- Nunca destrua nada a não ser que esteja preparado para construir algo melhor no lugar.
- Na hora da derrota, muitos homens descobriram sua verdadeira grandeza ao aceitar a derrota apenas como um desafio para tentar de novo.

DESEJOS

- Se me dessem um só desejo para ver realizado, eu pediria mais sabedoria para desfrutar das muitas bênçãos que possuo por viver sob a forma de governo dos Estados Unidos da América.
- Se me dessem um só desejo para ver realizado, eu pediria mais sabedoria.
- O cientista é o único tipo de pessoa que não tem desejos esperançosos e aceita todos os fatos que encontra.

DISCURSO EFICAZ

- Lembre: cada palavra que você fala dá aos outros a chance de descobrir o quanto – ou quão pouco – você sabe sobre um assunto.
- Nem sempre o que você fala, mas a maneira como fala, é o que conta.
- Você já percebeu como é fácil modificar o tom de voz para que soe agradável quando se pede um favor?
- Fale de modo gentil e não terá que medir as palavras com tanto cuidado.

- A pessoa que fala de modo gentil é ouvida mais longe.
- Palavras expressas sem cuidado muitas vezes têm um retorno constrangedor.
- A dor mais mordaz vem de uma língua afiada.
- Você pode imaginar Nosso Senhor difamando uma pessoa por algum motivo?
- Pense o que quiser, mas tenha cuidado com a forma de expressar seus pensamentos.

EDUCAÇÃO OU APRENDIZADO

- Educação significa o desenvolvimento da mente a partir de dentro, para que ela ajude a desmontar os problemas e fazê-los funcionar a favor e não contra o indivíduo. Toda educação é adquirida, já que ninguém pode educar outrem.
- O que você aprende com um trabalho pode ser mais valioso do que o pagamento imediato que recebe por ele.
- Se você não está aprendendo enquanto ganha dinheiro, então está abrindo mão da parte mais importante da remuneração.
- Uma pessoa pode aprender ouvindo, mas não falando. Antes que alguma coisa possa sair da mente, algo tem que ser colocado lá.
- Nenhuma pessoa está devidamente educada até ler e compreender os ensaios de Emerson.
- Um bom professor é sempre um bom aluno.
- Uma pessoa educada não é necessariamente a que tem conhecimento, mas a que sabe onde adquiri-lo quando precisa.
- Analisar uma pessoa em busca de ideias construtivas dá mais resultado do que procurar seus defeitos.

- Conhecimento não é poder; é apenas poder potencial, que se torna real quando utilizado.
- Você pode aprender muitas coisas úteis analisando uma abelha, contanto que não tente mostrar a ela como fazer o trabalho.
- Aprenda a fazer alguma coisa melhor do que qualquer pessoa e poderá esquecer dos seus problemas financeiros.
- Se você não está tentando aprender tudo sobre o trabalho do seu supervisor, está jogando fora a possibilidade de promoção para o cargo dele ou para outro melhor.
- Onde é que o filósofo aprende tanto sobre os erros das pessoas? Com aquelas que erram!
- Conhecimento usado de maneira inteligente atrai mais conhecimento.
- Quanto mais você aprende sobre o seu trabalho, mais pode ganhar com ele.
- A pessoa que aprende enquanto recebe pagamento está sendo paga para ir à escola.
- O conhecimento é inútil até ser transformado em benefício por meio de ações.

ENTUSIASMO



- Onde o *entusiasmo* é um *hábito*, o medo e as preocupações não permanecem.
- Se você não tem entusiasmo, não tem um objetivo principal definido.
- O entusiasmo faz girar as rodas da imaginação.
- Uma pessoa sem entusiasmo é como um carro sem gasolina.

- As pessoas mais felizes são aquelas que aprenderam a misturar trabalho com diversão e a encontrar os dois juntos com entusiasmo.
- Muitas vezes o entusiasmo torna interessante uma conversa enfadonha.

ESFORÇO EXTRA



- Um pacifista sempre se dá melhor que um agitador.
- Lembre-se de que, sempre que você faz um esforço extra, alguém fica em dívida com você.
- O fim do arco-íris situa-se no fim do esforço extra.
- Só aqueles que têm o hábito de fazer um esforço extra chegam ao fim do arco-íris.
- Sempre que influencia alguém a trabalhar melhor, você o beneficia e aumenta o seu próprio valor.
- Um bom pescador dá-se ao trabalho de colocar a isca que os peixes preferem, o que não deixa de ser uma boa dica para quem deseja ser bem-sucedido nas relações humanas.
- Você não pode fazer todo mundo gostar de você, mas pode privá-los de uma boa razão para não gostarem.
- O mais importante é aprender a negociar com os outros sem atrito.
- O Touro Ferdinando tem boas qualidades, mas você não vai despertá-las agitando um pano vermelho na frente dele. O mesmo vale para as pessoas.
- Lembre-se: você pode deixar qualquer pessoa em dívida com você se conseguir induzi-la a *aceitar seus favores*.

- Mais cedo ou mais tarde, a pessoa que faz mais do que é paga para fazer recebe espontaneamente um pagamento superior ao serviço que presta.
- Comece a fazer um esforço extra e as oportunidades vão começar a seguir você.
- Não pise nos outros se você tem calos nos pés.
- A pessoa mais rica é aquela que mais presta serviços aos outros.
- Só a estrada do serviço útil leva à cidade da felicidade.

ESPERANÇA E INCENTIVO

- Se você olhar em volta, sempre vai encontrar alguém em situação pior que a sua. Agradeça por não estar no lugar dele.
- O tempo é o maior de todos os médicos. Se tiver uma chance, pode curar a maioria dos males de que as pessoas reclamam.
- Quando as coisas ficam tão ruins que não podem piorar, geralmente começam a melhorar.
- O infortúnio raramente se intromete com quem tem dois guarda-costas permanentes: a *fé* e a *esperança*.
- Esperança e medo não andam juntos.
- Quando a esperança morre, a oportunidade raramente comparece ao funeral.
- Fé e esperança são serviços solícitos dos homens bem-sucedidos.
- Opulência sem esforço é esperança não realizada.

FÉ

- A fé não pode ser criada, mas pode ser *adquirida* por todos aqueles que preparam a mente para recebê-la.
- A fé nunca diminui pelo uso, mas aumenta.
- Ninguém pode destruir sua fé em nada, a não ser que você consinta.
- O maior de todos os milagres é o poder da simples fé.
- O infortúnio raramente se intromete com quem tem dois guarda-costas permanentes: a *fé* e a *esperança*.
- A fé precisa de uma base para se sustentar. O medo não precisa de base.
- A fé nasce da *definição de objetivo* operando com uma atitude mental positiva.
- Fé é um estado mental que geralmente torna a palavra “impossível” obsoleta.
- A fé não vai trazer o que você deseja, mas vai mostrar o caminho para você mesmo ir buscar.

FELICIDADE

- Alguns acumulam dinheiro para poder transformá-lo em felicidade, mas os mais sábios acumulam felicidade para poder distribuí-la e mesmo assim tê-la em abundância.
- A felicidade pode ser multiplicada compartilhando-a com os outros, sem diminuir a fonte original. É o único ativo que aumenta quando distribuído.
- Um sorriso é uma pequena coisa que pode produzir *grandes resultados*.
- A felicidade está em fazer – não apenas em possuir.

- Você não pode encontrar felicidade roubando-a de outrem. O mesmo vale para a segurança econômica.
- Um sorriso ajuda na aparência e faz a pessoa sentir-se bem, sem custos.
- Qualquer pessoa pode ser conquistada mais rapidamente pelo afeto do que pelo ódio.
- O homem que distribui felicidade livremente sempre tem um grande estoque dela à mão.
- Você pode rechaçar com risos preocupações que não consegue amedrontar e despachar com uma carranca.

FORÇA DE VONTADE



- A coisa mais interessante do selo postal é a persistência com que não desgruda de sua tarefa.
- Qualquer um pode desistir quando o trajeto é difícil, mas um puro-sangue não desiste até vencer.
- A vitória é sempre possível para a pessoa que se recusa a parar de lutar.
- A natureza revela seus segredos mais profundos à pessoa *determinada* a descobri-los.

FRACASSO



- Edison fracassou dez mil vezes antes de aperfeiçoar a lâmpada incandescente. Não se preocupe se você fracassou uma vez.
- Vagar por aí, sem propósito ou objetivo, é a primeira das 30 maiores causas de fracasso.

- Edison fracassou dez mil vezes antes de aperfeiçoar a lâmpada incandescente. Pessoas comuns desistiriam no primeiro fracasso. Por isso existem tantas “comuns” e apenas um Edison.
- As pessoas podem descobrir no fracasso e na adversidade oportunidades que não conseguiriam reconhecer em circunstâncias mais favoráveis.
- Tornar “fácil” a vida das crianças geralmente torna “dura” a vida adulta delas.
- As pessoas não se incomodam de ter suas falhas apontadas se você é generoso o bastante para incluir também algumas de suas virtudes.
- Sucesso não exige explicação. Fracassos precisam ser acobertados com desculpas.
- Existe uma enorme diferença entre fracasso e derrota temporária.
- Ninguém pode ser bem-sucedido enquanto não entender essa diferença.
- Uma pessoa nunca é fracassada enquanto não aceitar uma derrota como permanente e desistir de tentar.
- A maioria dos fracassos poderia ser convertida em sucesso se as pessoas aguentassem mais um pouco ou fizessem mais uma tentativa.
- Sucesso atrai sucesso e fracasso atrai fracasso por causa da lei da atração harmoniosa.
- A pessoa que tenta conseguir algo a troco de nada geralmente acaba não conseguindo nada em troca de algo.
- O homem que aposta a dinheiro é um trapaceiro potencial, pois está tentando conseguir algo a troco de nada.
- Não é curioso que as pessoas frequentemente sejam tão espertas para inventar desculpas e tão lerdas para fazer o trabalho que tornaria desculpas desnecessárias?

- Os erros de outrem são uma desculpa fraca para os seus.
- O fracasso não é uma desgraça se você realmente fez o melhor que pôde.
- Se você não tem um grande objetivo, está navegando para o fracasso certo.
- Não culpe uma criança malcriada. Culpe aqueles que fracassaram em educá-la.
- Os defeitos humanos são como ervas daninhas. Crescem sem ser cultivados e logo tomam conta se não forem arrancados.
- Lembre-se de que os defeitos humanos são distribuídos muito uniformemente entre todos nós.
- A autocomiseração é um ópio.
- O sábio observa seus defeitos mais atentamente do que suas virtudes; os outros fazem o contrário.
- O fracasso é uma bênção quando expulsa o indivíduo da poltrona confortável da autossatisfação e o obriga a fazer algo de útil.
- O fracasso parece ser um plano da natureza para preparar a pessoa para grandes responsabilidades.
- Seu fracasso pode revelar-se um ativo desde que você saiba por que fracassou.
- Se você não sabe por que fracassou, não está mais sábio do que antes.

HÁBITOS SAUDÁVEIS



- Quando se sentir lerdo, tente o remédio da natureza. Pare de comer até sentir fome outra vez.
- A melhor hora para “se tratar” é antes de ficar doente.

- Se quer ter boa saúde, aprenda a parar de comer antes de ficar totalmente satisfeito.
- Mantenha a mente em suas enfermidades físicas e você sempre estará doente. O mesmo vale para a boa saúde.
- Alguns atletas fazem anúncios de cigarros pelo cachê, mas não fumam por dinheiro algum.
- Frutas maduras e vegetais crus compõem uma dieta saudável, na qual nunca se pode cometer excessos.
- Você sabe o que colocar no seu automóvel para ele funcionar bem. Então, trate de aprender o que colocar no seu corpo para ter uma boa saúde.
- Não tente curar uma dor de cabeça. É melhor curar o que a provocou.
- Um grande apetite nem sempre leva a uma boa saúde.
- Você tem o hábito de fumar, ou é ele que domina você?
- Comprimidos não vão curar uma intoxicação, mas muita água sim.
- Dieta e eliminação adequadas são mais úteis do que uma maçã por dia para manter o médico a distância.
- Observe seus hábitos alimentares e economize o gasto com médico.

HARMONIA



- A ordem do mundo das leis naturais é uma prova clara de que elas existem sob o controle de um plano universal.
- Existe harmonia em tudo, por todo o universo, exceto nas relações humanas.

- O atrito numa máquina tem um custo financeiro. O atrito nas relações humanas empobrece o espírito e o bolso.
- Se você não consegue se entender com outrem, pode pelo menos evitar o bate-boca.
- Existem três lados na maioria das suas desavenças com outros: o seu lado, o lado da outra pessoa e o lado certo, que pode estar em algum ponto entre os dois outros.
- A pessoa que inspira harmonia nas relações humanas sobe na vida. A pessoa que incita atritos cai. Essa ordem nunca é revertida.
- Se as perdas causadas pelos atritos nas relações humanas pudessem ser evitadas, ninguém precisaria pagar impostos, e as guerras do mundo seriam pagas num único ano.
- A tarefa mais importante é aprender a negociar com os outros sem atritos.
- Lembre-se de que é preciso pelo menos duas pessoas para brigar.
- Um poder ilimitado pode ficar disponível quando duas ou mais pessoas coordenam suas mentes e ações em espírito de perfeita harmonia para atingir um objetivo definido.
- Confiança mútua é a fundação de todas as relações humanas satisfatórias.
- Um bom pescador dá-se ao trabalho de colocar a isca que os peixes preferem, o que não deixa de ser uma boa dica para quem deseja ser bem-sucedido nas relações humanas.
- A pessoa que gera coleguismo entre os homens nunca ficará sem amigos.
- A pessoa que ama a harmonia geralmente sabe como mantê-la.
- Todo sucesso duradouro tem como base relações humanas harmoniosas.

- Se quiser se intrometer em relacionamentos humanos, procure agir como pacifista e não terá muita concorrência.
- Qualquer coisa que perturbe a harmonia entre as pessoas provavelmente originou-se daqueles que lucram com a desconfiança.

IDEIAS

- Deixe suas opiniões de lado e me dê apenas os fatos para que eu possa formar a minha opinião e você talvez me seja mais prestativo.
- A solidez de uma opinião não passa da capacidade de julgamento de quem a oferece.
- Se tiver uma maneira melhor de fazer alguma coisa, sua ideia pode valer uma fortuna.

IMAGINAÇÃO

- A pessoa que mergulhou sorvete numa calda de chocolate e chamou de Eskibon ganhou uma fortuna pelos cinco segundos de imaginação necessários para ter a ideia.
- Clarence Saunders ganhou US\$ 4 milhões em quatro anos, levando a ideia de cafeteria *self-service* para o varejo e batizando-a de Piggly-Wiggly. Imaginação dá lucro!
- Seu trabalho nunca vai ser maior do que sua imaginação permitir.

INICIATIVA PESSOAL

- O melhor trabalho vai para a pessoa que consegue executá-lo sem jogar a culpa nos outros ou voltar com desculpas.
- Aja por iniciativa própria, mas esteja pronto para assumir plena responsabilidade por seus atos.
- Quem reprime a iniciativa pessoal é inimigo da realização individual.

JULGAMENTOS

- Não julgue a igreja inteira por seus piores membros. O trigo sempre tem um pouco de joio ao redor.
- Você se arriscaria a ser julgado no céu pelas mesmas regras com que julga os outros?

JUSTIÇA

- A justiça tem um registro preciso de todos os créditos e débitos e faz seu balanço contábil regularmente, ainda que não rapidamente.
- A justiça tem o estranho hábito de apanhar as pessoas quando elas menos esperam.

LEALDADE

- Amor e amizade são duas coisas que o dinheiro não pode comprar. São dádivas dos deuses e não têm preço fixo.
- Uma grande lição que se pode aprender com os cachorros é a *lealdade duradoura*.

- O verdadeiro grande homem é um servo – não um feitor.
- O cachorro que não abana o rabo quando o dono chega em casa faria bem em procurar outro dono.
- Se todas as pessoas tivessem a lealdade e a gratidão dos cachorros, o mundo seria muito mais justo.
- Pelo amor de Deus, não morda a mão que o alimenta.
- A pessoa que tem um bom cachorro nunca fica sem um amigo.
- Os amigos devem ser cultivados – e não dados como certos.

LEI DA COMPENSAÇÃO



- A pessoa que não faz mais do que é paga para fazer não tem base real para pedir um aumento porque já está ganhando tudo o que merece.
- Mais cedo ou mais tarde, a pessoa que faz mais do que é paga para fazer recebe espontaneamente um pagamento superior ao serviço que presta.
- Se você estiver procurando encrenca, algum intrometido vai ajudá-lo a encontrar.
- Algumas pessoas parecem “alérgicas” ao trabalho honesto, mas a oportunidade é igualmente alérgica a elas.
- A pessoa que faz seu trabalho exatamente como faria se fosse a dona do negócio talvez veja o dia em que será dona desse negócio ou de outro melhor.
- Lembre-se de que a maioria das encrencas em que as pessoas se metem sobrevém quando estão em má companhia ou em lugares onde não deveriam estar.
- Quando partiu, Cristóvão Colombo não sabia para onde estava indo, não sabia onde estava quando chegou lá, nem onde havia

estado quando voltou; por isso, seus vizinhos desconfiaram e o acorrentaram na prisão.

- A pessoa que se coloca deliberadamente no caminho da oportunidade, mantendo-se em atividade o tempo todo, mais cedo ou mais tarde é coroado por ela.
- Henry Ford ficou rico não pela venda de automóveis, mas pelo serviço que prestava com eles.
- Sempre que influencia alguém a trabalhar melhor, você o beneficia e aumenta o seu próprio valor.
- Faça seu trabalho exatamente como faria se fosse seu próprio chefe e mais cedo ou mais tarde você será!
- A pessoa que dá uma boa reputação ao seu empregador quase sempre ganha uma boa reputação desse empregador.
- Não se satisfaça em ser bom no seu trabalho. Seja o melhor e logo você será indispensável.
- A lei da compensação nem sempre é rápida, mas é tão certa quanto o pôr do Sol.
- Faça o dinheiro trabalhar para você e não terá que trabalhar tanto por ele.
- Primeiro, a pessoa consome bebidas ou cigarros por sua escolha; depois eles a consomem independentemente da escolha dela.
- Causar dano à reputação de alguém não vai ajudar em nada a sua; então, por que se dar a esse trabalho sem recompensa?
- Quanto mais você se compromete a troca de nada, menos vai receber em troca de algo.
- O infortúnio que você deseja para os outros pode se transformar no padrão da sua própria vida.
- Nunca caia em cima de uma pessoa porque ela está sujeita à sua autoridade, pois a autoridade às vezes se inverte.
- Quando você começa a dar, logo começa a receber.

- A eterna lei da compensação equilibra todas as coisas no universo com a mesma medida de seus opostos.
- Se você tem alguma coisa de que não precisa, dê para alguém que precise. Isso terá retorno de um jeito ou de outro.

LIBERDADE

- Ninguém é livre até aprender a pensar com a própria cabeça e ter a coragem de agir por iniciativa própria.
- Pensar com exatidão liberta uma pessoa. Nada mais liberta.
- Quem guarda rancor contra outrem não é livre, pois está preso às próprias emoções. Não pegue muito no pé do “chefe”, porque você pode vir a ser o “chefe” um dia.
- Pagar impostos altos e ter bastante liberdade é melhor do que não pagar impostos e não ter liberdade.
- Liberdade e medo não podem coexistir na vida de alguém.
- Um homem livre nada teme.
- Ninguém pode ser totalmente livre enquanto não for totalmente honesto consigo mesmo.

MASTERMIND

- A mente só cresce com o uso e atrofia no ócio.
- Uma pessoa não é maior do que os pensamentos que dominam sua mente.
- A verdade tem uma coisa que a torna facilmente reconhecível por todos que a procuram com a mente aberta.

- Uma mente fechada tropeça nas bênçãos da vida sem reconhecê-las.
- Tome posse de sua mente e logo poderá viver a vida nos seus próprios termos.
- A mente de Henry Ford era exatamente igual a qualquer outra mente normal, mas ele a usava para pensar e não para cultivar o medo e limitações autoimpostas.
- Lembre-se de que a mente se fortalece pelo uso. O esforço gera poder.
- Cuidado com a pessoa que tenta envenenar sua mente contra outrem sob o pretexto de ajudá-lo. As chances de que ela esteja tentando ajudar a si mesma são de mil para uma.
- As mentes mais sagazes são aquelas que foram mais afiadas pela experiência prática.
- Uma decisão rápida geralmente denota uma mente alerta.
- Controle a própria mente e nunca mais será controlado pela mente de outrem.
- Ninguém pode deixá-lo com raiva a menos que você abra a porta de sua mente para isso.
- O progresso na vida de uma pessoa começa em sua mente e termina no mesmo lugar.
- Seu verdadeiro chefe é aquele que anda debaixo do seu chapéu.
- A mente que melhor serve é aquela que é mais usada.
- A mente nunca se cansa, mas às vezes fica “entediada” com o tipo de alimento que recebe.
- Conheça sua mente e será tão sábio quanto os sábios.
- Sua mente é sua, assim como a responsabilidade na maneira de usá-la.

- Se você conhece sua mente, sabe o suficiente para mantê-la sempre positiva.

MEDO

- Ameaças ruidosas costumam indicar grandes medos.
- A derrota vai respeitá-lo mais se você aprender a aceitá-la sem medo.
- Não contemporize com o medo, vá em frente e acabe com ele.
- Lembre-se de que o policial é o único tipo de pessoa que obtém resultados satisfatórios com o medo e a força. Os outros se dão melhor por meio da persuasão.
- O medo é a maior arma do demônio e o maior inimigo do homem.
- O medo é a mais cara das emoções humanas, embora a maioria dos medos não tenha embasamento em fatos.
- Pessoas com a consciência limpa raramente têm medo de alguma coisa.
- Todo negócio baseado no medo ou na força é um mau negócio para quem o forçou.
- Vá dormir rezando e acorde cantando, e veja como vai trabalhar bem nesse dia.
- Cachorros e mulas não respeitam quem tem medo deles.
- Mantenha-se tão ocupado correndo atrás do que gosta que não vai ter tempo de temer o que não gosta.
- Feche a porta do medo atrás de você e veja a rapidez com que a porta da fé se abrirá à sua frente.
- Conte-me o que uma pessoa mais teme e lhe direi como ela pode ser derrotada.

- Liberdade e medo não podem coexistir na vida de uma pessoa.
- O medo é espalhafatoso, a fé trabalha em silêncio. Mas trabalha. Quando os dois batem de frente, a fé sempre domina o medo.
- O azar parece preferir quem tem medo dele.
- Guarde seus medos para você. O outro camarada tem os dele.
- Medo e esperança *não* viajam juntos.
- O homem que *teme* a pobreza nunca será rico.
- O medo mata mais gente do que a maioria das coisas de que as pessoas têm medo.
- Você não precisa temer a pessoa que tem medo de si mesma, a não ser que você seja essa pessoa.
- A fé precisa de uma base para se sustentar. O medo não precisa de base.

MENTE SUBCONSCIENTE

- O histórico da vida de uma pessoa fica indelevelmente registrado em sua mente subconsciente.
- A mente subconsciente geralmente trabalha nos maiores problemas de uma pessoa quando a mente consciente está dormindo.
- Mantenha a mente consciente fixada no que deseja e sua mente subconsciente vai guiá-lo sem erro até lá.

MODO DE AGIR

- Observe a pessoa que está à sua frente e saberá por que ela está na frente. Depois trate de imitá-la.

- Se você quer que um trabalho fique pronto rápido e seja bem feito, peça a alguém ocupado para fazer. O preguiçoso conhece muitos atalhos e desculpas.
- Não se pode esperar que uma pessoa que não toma uma decisão rápida quando dispõe de todos os fatos necessários possa cumprir decisões depois de tomá-las.
- O homem que só trabalha o suficiente para “ir levando” raramente consegue mais do que “levar”.
- Boas intenções são inúteis até serem expressas com ações apropriadas.
- É preciso mais do que a assinatura no livro da igreja para alguém ser chamado de cristão.

OBJETIVO DEFINIDO

- O mundo é belo para quem sabe exatamente o que quer da vida e se ocupa correndo atrás.
- Um homem sem um objetivo principal definido está tão perdido quanto um navio sem bússola.
- Toda riqueza consiste do hábito de pensar com clareza. Se você não tiver um objetivo principal na vida, seus objetivos menores vão produzir apenas uma existência rasa.
- Força de vontade é o resultado da definição de objetivo expressa em ação persistente, baseada na iniciativa pessoal.
- Um bote sem remos e um homem sem objetivos acabam encalhados numa praia deserta.
- Honestidade e trabalho duro são traços de caráter elogiáveis, mas nunca farão da pessoa um sucesso se ela não os direcionar para um objetivo principal definido.

- A vida sem um objetivo principal definido não promete nada a
- não ser uma existência rasa.
 - Se você não tem um objetivo principal, está à deriva rumo ao fracasso certo.
 - Objetivo constante é o primeiro princípio do sucesso.

OBJETIVO OU META PRINCIPAL

- O que você quer da vida e o que precisa dar em troca para ter direito ao que quer?
- A pessoa de sucesso mantém a mente fixa naquilo que quer da vida – não no que não quer.
- Peggy Joyce Hopkins casou-se com quatro milionários, um depois do outro, porque sabia o que queria e não aceitava outra coisa.
- Não importa o que você fez no passado. O que você vai fazer no futuro?
- A única coisa permanente em todo o universo é aquilo que uma pessoa estabelece na própria mente.
- Se você não sabe o que quer da vida, o que acha que vai conseguir?
- Tenha certeza do que quer da vida e certeza dobrada sobre o que terá que dar em troca.
- Analise com o máximo de cuidado as coisas que mais deseja.
- A sabedoria consiste em saber o que não querer tanto quanto saber o que querer.
- Mantenha-se tão ocupado correndo atrás do que quer que não tenha tempo de temer o que não quer.
- Não tenha medo de mirar alto ao escolher seu objetivo de vida, pois, não importa quão alto você mire, a realização pode ficar

abaixo disso.

- Se você não sabe o que quer, não diga que nunca teve uma chance.

OPINIÃO

- A maioria das opiniões são meros desejos esperançosos, não o resultado de análise cuidadosa dos fatos.
- Nunca dê uma opinião se não puder explicar como chegou a ela.
- É melhor fazer perguntas inteligentes do que dar opiniões grátis que não foram solicitadas.
- Se as suas opiniões valem alguma coisa, por que as distribuir de graça?
- Dê-me os fatos e deixe as opiniões de lado.
- Sua opinião ficará mais segura se você não a expressar como fato.

OPORTUNIDADE

- A oportunidade tem uma maneira estranha de perseguir a pessoa capaz de reconhecê-la e que está pronta para agarrá-la.
- O homem que é rápido em ver suas limitações geralmente é lento em ver as oportunidades.
- Os erros de uma pessoa podem ser um campo fértil de oportunidades se você souber o que causou os erros.
- Falar fora de hora pode agradar seu ego, mas também pode destruir suas oportunidades.
- Se você for norte-americano e tiver um corpo são, nunca diga que o mundo não lhe deu uma oportunidade.

- Se não é seu trabalho fazer, talvez seja a sua oportunidade.
- A oportunidade faz cara feia para monopólios egoístas.
- Empolgue-se com expectativas e talvez a oportunidade faça acontecer.
- A oportunidade vai abandoná-lo se você não tiver força suficiente para segurá-la.
- Se você conseguisse ver uma oportunidade com a rapidez com que enxerga os defeitos dos outros, logo ficaria rico.
- Uma língua afiada pode cortar a linha de comunicação com a oportunidade.
- Quando você fecha a porta da sua mente para os pensamentos negativos, a porta da oportunidade abre-se para você.
- A oportunidade com frequência bate na porta, e ninguém atende.
- Uma pessoa engenhosa sempre tem a oportunidade ajustar-se às suas necessidades,
- A oportunidade não vai se esforçar procurando uma pessoa que perde seu tempo sem fazer nada, ou se dedicando a ações destrutivas.
- A oportunidade não vai se interessar por uma pessoa que não esteja interessada nela.

ORAÇÃO



- As melhores e mais eficazes orações são aquelas oferecidas em gratidão pelas bênçãos que já possuímos.
- É melhor agradecer pelas bênçãos que já possuímos do que rezar pedindo mais bênçãos.
- Orações proferidas com medo ou dúvida sempre produzem apenas resultados negativos.

- A arte de ser grato pelas bênçãos que você já tem é em si a forma mais profunda de devoção, uma joia incomparável.

PAZ MENTAL



- Não se leve muito a sério se deseja ter alguma alegria na vida.
- Nada que faz um homem se preocupar vale o custo da preocupação em paz mental e saúde física.
- Uma pessoa que está em paz consigo também está em paz com o mundo.
- Enquanto não tiver paz mental, você não será livre.
- Fique bem consigo mesmo e veja a velocidade com que as outras pessoas ficam bem com você.
- Se não está em paz consigo mesmo, você não pode estar em paz com os outros.
- Se realmente estiver em paz consigo mesmo, você nunca estará em guerra com os outros.

PENSAMENTO ORGANIZADO



- Pense no seguinte: você tem controle total sobre uma única coisa, que é o poder do seu pensamento.
- Você está onde está e é o que é por causa dos alimentos que come e dos pensamentos que tem.
- Algumas pepitas de pensamento valem mais do que pepitas de ouro.
- Não adianta nada “parar, olhar e escutar” a menos que você também pense.

- Se você é realmente inteligente, sabe quando parar de falar e
- começar a escutar.
 - Pense no caminho a seguir – e aí ponha o corpo a andar.

PENSAMENTO PRECISO



- Como é que você pretende julgar os outros com precisão, se ainda não aprendeu a julgar a si mesmo precisamente?
- Você enganou o outro cara ou a si mesmo? Pense bem antes de responder.
- A pessoa que pensa antes de agir raramente tem que pedir desculpas por seus atos.
- Tentar convencer uma pessoa que não gosta de pensar é trabalho perdido.
- Pensar em como sair de seus problemas é mais seguro do que desejar sair deles.
- O cara que pensa que o mundo inteiro está errado poderia se surpreender com o que o mundo pensa dele.
- Muitos homens que pensam que chegaram a algum lugar ficam surpresos ao saber que estavam viajando de marcha à ré.
- Se você não pensa, também não precisa escutar.
- Cuidado para não passar a perna no homem que pensa antes de agir.

PERSONALIDADE AGRADÁVEL



- As pessoas gostam mais de você quando as recebe com um sorriso no rosto em vez de uma carranca.

- Duas palavras simples – “por favor” – contêm grande encanto.
- Você sempre será bem-vindo se chegar com um sorriso no rosto e deixar as preocupações em casa.
- Ouvi dizer que as pessoas nunca desconfiam de alguém que canta ou assobia enquanto trabalha.
- A vida nunca é doce para a pessoa que é amarga com o mundo.
- Uma coisa que desarma uma pessoa raivosa é um sorriso quando espera uma carranca.
- Se não puder vencer, você pode pelo menos sorrir.

PREOCUPAÇÕES

- Nunca pare para pensar nas suas preocupações, porque elas vão alcançá-lo rapidamente, a menos que você corra mais rápido que elas.
- A consciência do sucesso é como uma sentença de morte para as preocupações.
- Preocupação e sucesso não podem morar na mesma casa.
- Você pode matar com risos muitas preocupações das quais não consegue se livrar de outro jeito.
- Preocupações não alimentadas logo morrem de inanição.
- Antes de se preocupar em como conseguir um pagamento maior, tente pensar em como pode fazer um trabalho melhor e talvez não precise se preocupar.
- Quando o entusiasmo entra pela porta da frente, a preocupação sai correndo pela porta dos fundos.
- As preocupações de hoje podem se tornar as experiências inestimáveis de amanhã.
- A preocupação mata mais rápido do que o trabalho.

- Nunca dê ouvidos a um cético a menos que queira virar um, pois o ceticismo é contagioso.
- Tome posse da sua mente, e as preocupações terão que procurar outra pousada.
- Os parentes da preocupação são: medo, má saúde, mau gênio, indiferença, procrastinação, ciúme, inveja, ódio, egoísmo, mau julgamento, pobreza, envelhecimento precoce e desânimo. *Que bando de vagabundos!*
- Deixe que *o outro se preocupe*, se ele não tiver ideia melhor.
- A preocupação prospera na autocomiseração.
- Você não tem que abrir a porta toda vez que uma preocupação bate nela.
- A maioria das preocupações não têm a metade da gravidade que seus donos atribuem a elas.
- Se você tem tempo para se preocupar, não teve tempo suficiente para ser bem-sucedido no trabalho.
- Se você estiver ocupado demais para visitar as preocupações, elas vão cansar de ficar à espera.
- As preocupações costumam ir aonde são bem-vindas.
- Só os fracos anseiam por simpatia!
- Esqueça suas preocupações, e a maioria delas vai revidar esquecendo de você.

PROCRASTINAÇÃO



- Procrastinação é o mau hábito de adiar para depois de amanhã aquilo que deveria ter sido feito anteontem.
- O procrastinador habitual é sempre um especialista em inventar desculpas.

- O suspense é filho da indecisão e primo em primeiro grau da procrastinação. Também é o “animal de estimação” que mantém muita gente na pobreza.

REALIDADES

- As cinco realidades conhecidas em todo o universo são tempo, espaço, matéria, energia e a inteligência que organiza tudo isso.
- Os sonhos de hoje são as realidades de amanhã. Não menospreze o sonhador, porque ele é o precursor da civilização.
- Não existe essa coisa de boa ou má sorte. Tudo tem uma causa que produz os efeitos apropriados.
- Não existe essa coisa de fé passiva. Ação é o primeiro requisito de todo tipo de fé. Palavras apenas não servem.
- A única coisa permanente no universo é a mudança. Nada fica igual por dois dias seguidos.

RECLAMAÇÕES

- Algumas pessoas reclamam com razão, enquanto outras só reclamam.
- É melhor merecer uma promoção do que reclamar que quer.
- Se você precisa reclamar para ser feliz, pelo amor de Deus, reclame em voz baixa, para não perturbar os outros.
- Não seja muito duro com a pessoa que está sempre reclamando, porque ela mesma está dificultando muito a própria vida.
- Se quer reclamar, por que não reclamar por uma oportunidade maior de ser útil aos outros?

- Lamente-se por seus infortúnios e multiplique-os, mas fique quieto e eles morrem.
- Dê bastante corda a um reclamão e ele vai se enforcar sem a sua ajuda.

RELAÇÕES HUMANAS

- O ciúme é como uma *insanidade* temporária.
- Você não pode ser perfeito, mas pode ser honesto.
- As roupas podem não fazer o homem, mas podem ajudar muito a dar um ponto de partida favorável.
- Para ser um bom executivo é preciso mais do que um título e uma mesa de mogno.
- A pessoa que *constrói* uma casa sempre ganha mais por seu trabalho do que a que *demole*.
- Harmonia nas relações humanas é o maior ativo de uma pessoa. Não permita que ninguém roube a sua parte.
- Uma coisa que desarma uma pessoa raivosa é um sorriso quando ela espera uma carranca.
- Se não puder vencer, você pode pelo menos sorrir.
- Seu trabalho não vai fazer mais por você do que você faz por ele.
- Vingança é uma característica do homem *primitivo*.
- Se você estiver procurando encrenca, algum intrometido vai ajudá-lo a encontrar.
- Comece a procurar doença, e ela logo aparecerá.
- Um mau hábito muitas vezes estraga uma dúzia de bons hábitos.
- Sua *reputação* é feita pelos *outros*; seu *caráter*, por *você mesmo*.

- Não importa o que você fez no passado. O que vai fazer no futuro?
- Lembre-se de que os defeitos humanos são distribuídos muito uniformemente entre todos nós.
- Falta de educação com um subordinado é um claro sinal de complexo de inferioridade.
- Imagine que você irrite outra pessoa? O que vai fazer com isso?
- Capacidade é mais importante que dinheiro, porque não pode ser *roubada* nem *perdida*.
- Ódio e justiça não podem ocupar uma mente pequena ao mesmo tempo.

RESPEITO



- Autorrespeito é a melhor maneira de se conquistar o respeito dos outros.
- Um bom caráter começa com o autorrespeito.
- É preciso mais do que um vozeirão para uma autoridade ser respeitada.

RESPONSABILIDADE



- Salários altos e capacidade de assumir responsabilidades são duas coisas que andam juntas.
- Se você faz o trabalho do jeito de outrem, a responsabilidade é dele. Se você faz do seu jeito, deve assumir a responsabilidade.
- Grandes honorários e pouca responsabilidade são circunstâncias que raramente se encontram juntas.

- O privilégio de trazer filhos ao mundo inclui a responsabilidade
- de ensinar a eles os fundamentos de um bom caráter.
 - Não cobice o emprego de outra pessoa se não estiver preparado para aceitar a responsabilidade que vem com ele.

RETIDÃO

- Não ignore os pequenos detalhes. Lembre-se de que o universo e tudo o que nele existe é composto de átomos, as menores partículas da matéria.
- A melhor maneira de conseguir favores é começar a fazer favores.

SEGURO DE VIDA

- Você não tem que fazer mais do que é pago para fazer, mas pode avançar muito se fizer *voluntariamente*.
- O seguro de vida ajuda a matar o medo da pobreza na velhice.
- O amor de um homem pela sua família pode ser medido com bastante precisão pelo tamanho do seguro de vida que ele contrata para a proteção dela.
- O homem que gasta tudo o que ganha vai morrer na penúria se não fizer seguro de vida.
- Ninguém deve acumular uma dívida maior do que o montante do seu seguro de vida.

SILÊNCIO

- Às vezes, a pessoa que você acha que venceu com palavras levou a melhor sobre você com o silêncio.
- O silêncio tem uma grande vantagem: não dá a ninguém uma pista de qual vai ser o seu próximo movimento.
- Pensamento silencioso tem mais poder do que palavras faladas.

SONO

- Quando não souber o que fazer com um problema, tente dormir com ele por uma ou duas noites.
- Uma consciência amiga é uma ótima cura para a insônia.
- Se não estiver conseguindo dormir, veja como está seu estômago ou tenha uma conversa confidencial com sua consciência.

SUCESSO

- Rico de fato é o homem que tem mais amigos do que inimigos, que não teme ninguém e está tão ocupado construindo que não tem tempo para dedicar à destruição dos planos e esperanças dos outros.
- De vez em quando, vale a pena ficar à margem da vida e se observar, a fim de ver como o mundo o vê.
- A melhor de todas as escolas é popularmente conhecida como universidade dos golpes duros.
- Dois tipos de pessoas nunca vão adiante: as que só fazem o que lhes mandam fazer e as que não fazem o que lhes mandam fazer.
- O dinheiro pode não fazer alguém ser um sucesso, mas dá uma ótima reputação.

- A maior regra do sucesso é a seguinte: faça aos outros o que faria se estivesse no lugar deles.
- Nenhuma pessoa é tão bem-sucedida a ponto de não apreciar uma palavra gentil de reconhecimento por um trabalho bem feito.
- A maneira mais garantida de se promover é ajudar os outros a progredir.
- Não se apresse demais para chegar ao topo da escada do sucesso, porque de lá só pode se mover numa direção: para baixo.
- O líder bem-sucedido toma decisões rapidamente, mas as muda devagar, caso devam ser modificadas.
- A maioria das pessoas que alcançaram os degraus mais altos do sucesso só acertaram suas melhores tacadas depois dos quarenta anos de idade.
- A pessoa que só tem tempo para fofoca e calúnia está ocupada demais para chegar ao sucesso.
- Qualquer um pode aguentar a pobreza, mas poucos conseguem suportar o sucesso e a riqueza.
- Descubra como aumentar a produção e você vai subir junto com ela, acompanhado de um contracheque maior.
- Economize gastos para a empresa, e a empresa vai economizar dinheiro para você de modo proporcional.
- Se uma pessoa trabalhasse tão duro na tarefa que deve fazer quanto na tarefa que deseja fazer, chegaria a algum lugar.
- Numa empresa bem administrada, todas as promoções são por merecimento. O único papel do empregador é verificar cuidadosamente se a promoção foi merecida.
- Se você fosse seu próprio patrão, estaria inteiramente satisfeito com o trabalho que fez hoje?
- A pessoa que tenta se promover denegrindo os outros não consegue ficar por muito tempo no topo, caso chegue lá.

- A melhor cura conhecida para solidão, desânimo e insatisfação é um bom trabalho que produza um suor saudável.
- Um político “de sucesso” é lento ao fazer promessas, mas rápido ao cumpri-las.
- Sucesso atrai sucesso, como evidenciado pelo fato de que você pode conseguir o que quer mais facilmente quando não tem uma necessidade urgente.
- As pessoas raramente atingem os mais altos escalões do sucesso antes dos quarenta anos, principalmente porque passam a maior parte da juventude desaprendendo coisas que não eram verdade.
- Algumas pessoas são “espertas”, outras são “sábias”. A diferença é que as “espertas” sabem ganhar dinheiro, as “sábias” sabem ganhar e usá-lo com sabedoria.
- Se você consegue mostrar como economizar tempo e material, consegue mostrar facilmente como seu contracheque pode aumentar.
- Lembre-se de que a porta da oportunidade abre para dois lados: *dentro e fora*.
- Ninguém pode mantê-lo por baixo, exceto você mesmo.
- Uma derrota não desencoraja aquele que *sabe* que está certo.
- O homem que reclama que nunca teve uma chance provavelmente não tem coragem de arriscar.
- O sucesso que vem fácil é capaz de ir embora depressa.
- Quando você aprende a receber a vida como ela vem, ela geralmente vem do jeito que você quer.
- É certo que você não vai terminar se não começar.
- Se for colocar todos os ovos numa única cesta, assegure-se de que ninguém dê um chute nela.
- Não importa o que o outro cara não fez. O que conta é o que você *faz*.

- Se você for um pastor, seja o *melhor* e poderá ter o seu próprio rebanho.
- Você sempre pode se tornar a pessoa que gostaria de ter sido.
- Mais cedo ou mais tarde, o mundo irá descobri-lo e recompensá-lo ou puni-lo *exatamente pelo que você é*.
- Se lhe oferecessem o melhor cargo na fábrica, você estaria pronto para ocupá-lo?
- Você está esperando o sucesso chegar ou vai procurar onde ele está se escondendo?
- Lembre-se: não é necessário que os outros fracassem para você ser bem-sucedido.
- A vida diz: “Dê o melhor ou dê o fora, mas não dê desculpas”.
- Quando um emprego vai atrás de alguém, geralmente escolhe uma pessoa que está empregada.
- Se não é seu trabalho fazer, talvez seja a *sua oportunidade*.
- Mantenha a mente consciente fixada no que deseja e sua mente subconsciente vai guiar você sem erro até lá.
- O mundo abre passagem e dá espaço para a pessoa que sabe onde está indo e está a caminho.
- A escalada será mais fácil se você levar outros consigo.
- Não existem ruas sem saída para a pessoa persistente que sabe o que quer e onde espera encontrar.
- Antes de se preocupar em como conseguir um pagamento maior, tente pensar em como pode fazer um trabalho melhor e talvez não precise se preocupar.
- Lembre-se de que uma pipa voa contra o vento e não a favor.
- A pessoa que não se arrisca raramente recebe uma chance.
- É melhor *superar* outra pessoa do que perder tempo invejando-a.

- Ninguém pode fazer a vida compensar a menos que saiba exatamente *o que quer!*
- A escada do sucesso nunca está apinhada no alto.
- Oportunidade é algo que permite passar pela porta do sucesso, mas não a arromba.
- A natureza revela seus segredos mais profundos para a pessoa *determinada* a descobri-los.
- Nenhuma pessoa pode ter sucesso e mantê-lo sem a cooperação amigável dos outros.
- A oportunidade nunca chega para a pessoa indecisa em cima do muro.
- Se você espera algo a troco de nada, está fadado à decepção.
- Nunca discuta detalhes sem importância, pois, se vencer, não terá obtido vantagem alguma.
- Você nunca vai tirar muito da vida se permitir que os outros vivam por você.
- As grandes realizações nascem da luta.
- Ter um propósito constante é o primeiro princípio do sucesso.
- A melhor maneira de conseguir ser transferido de um trabalho de que você não gosta para outro que prefere é prestar o serviço atual tão bem que a gerência vai querer aproveitar suas habilidades num trabalho mais importante.
- O trabalho que você menos gosta de fazer pode dar a experiência necessária para ser promovido para um trabalho melhor.
- Muitos pais dificultaram a vida dos filhos ao tentar facilitá-la excessivamente.
- Quando o trajeto é duro, apenas vá em frente e chegará lá mais rápido do que quem acha o percurso fácil.

- A pobreza pode não ser uma desgraça, mas com certeza não é recomendável.
- Não olhe para as estrelas em busca da causa dos seus infortúnios. Olhe para si mesmo e obtenha resultado melhor.
- A pessoa que trabalha mais quando o chefe não está por perto está a caminho de um trabalho melhor.
- O trabalho deve ter sido proporcionado como uma bênção, pois todas as criaturas devem trabalhar ou perecer.
- É mais fácil estar adiantado do que tentar regularizar um trabalho atrasado.
- Você já percebeu que o trabalhador mais eficiente geralmente é o mais ocupado?
- Rejuble-se com a pessoa que está tendo sucesso, e ela pode compartilhar o segredo do sucesso com você.
- Você está esperando o sucesso chegar ou vai procurar onde ele está se escondendo?
- Não importa o quanto você sabe! O importante é o que você pode fazer com o que sabe.
- Não há muito que se possa fazer por uma pessoa que não tenta fazer nada por si.
- Se alguém consegue alguma coisa de graça, geralmente ela vale o que custou.
- A pessoa que não economiza sistematicamente um percentual definido de tudo aquilo que ganha nunca terá condições de adquirir segurança financeira.
- Um pequeno trabalho bem feito é o primeiro passo para um trabalho maior.
- Não fique empolgado com um sucesso temporário, porque pode ser só uma isca para determinar com quanto você é capaz de lidar.

- Você nunca terá sucesso até treinar a mente para ter consciência do sucesso.
- Uma pessoa nunca vai muito longe até ser sua própria “vidente”.
- A quantidade e a qualidade do serviço que você presta determinam seu salário e o tipo de experiência que você tem.
- É provável que seu trabalho goste de você tanto quanto você gosta dele, mas não mais.
- Vadiar no trabalho prejudica seu empregador, mas prejudica você ainda mais.
- Não pergunte a seu empregador por que você não é promovido. Pergunte à pessoa que realmente sabe: você mesmo.
- Se você tem mais inimigos que amigos, a chance é de mil para um que você fez por merecer.
- A longo prazo, o que conta não é tanto o quanto você ganha, mas o quanto economiza.
- A quantidade e a qualidade do serviço que você presta é o único padrão pelo qual seu pagamento pode ser estipulado.
- A maior de todas as riquezas é o simples bom senso.
- O sistema norte-americano da livre iniciativa não só gera riqueza, como também gera líderes de sucesso.

TATO



- Uma pessoa verdadeiramente grande nunca tenta impressionar as outras com a sua grandeza, nem tenta “viver como o vizinho”.
- Nunca pode haver mal algum em falar de outras pessoas, desde que seja sobre suas boas qualidades.
- É melhor pedir a alguém para fazer um serviço do que dar uma ordem.

- Quando a expressão facial do outro se mostra aborrecida, é hora de parar de falar ou mudar de assunto.
- Quando não tiver nada de bom para falar sobre alguém, feche a boca e se sentirá melhor.
- Você pode se aproximar de qualquer pessoa pelo simples processo de nutrir um interesse sincero pelo que ela faz.
- Um elogio merecido vai despertar interesse recíproco em qualquer pessoa.
- Se você tiver que falar sobre as suas qualidades, procure não se estender demais.

TEIMOSIA

- Certeza de opinião sem tolerância geralmente é apenas teimosia.
- Teimosia pura com frequência é confundida com “orgulho”.

TEMPERAMENTO

- Bom humor é bom, desde que não seja às custas de outrem.
- Temperamento é um estado mental composto de 90% de “têmpera” e 10% de energia “mental”.
- Quando você perde a cabeça, é melhor voltar atrás para procurá-la.
- Cabeça quente não produz pensamentos frescos.
- Quando estiver com tanta raiva que nem souber o que fazer, é melhor não fazer nada.

TEMPO

- Diga-me como usa seu tempo “livre” e direi o que você vai ser e onde estará daqui a dez anos.
- O tempo é um curador maravilhoso. Tende a igualar o bom e o mau e corrigir os erros do mundo.
- Você pode descobrir como economizar tempo e material no seu departamento e com isso assegurar um aumento de salário e um cargo melhor. Por que não tenta?
- Você vai encontrar tempo para tudo o que precisa se o seu tempo for devidamente organizado.
- O tempo mais lucrativo que qualquer pessoa gasta é aquele pelo qual ela não é diretamente remunerada.
- O homem que desperdiça seu tempo pode ser tão ladrão quanto aquele que rouba a propriedade dos outros.
- No fim, o tempo cura todos os males e erros do mundo. Com o tempo nada é impossível.
- Existe sempre uma escassez de gente que faça um bom trabalho no prazo *sem desculpas ou resmungos*.
- O tempo que algumas pessoas dedicam a manchar a reputação dos outros seria muito melhor gasto se recuperassem as suas.
- O tempo que uma pessoa fica num emprego é uma medida bastante boa de sua confiabilidade.
- Não perca tempo com a pessoa que forma uma opinião antes de examinar as evidências.
- O homem que briga com a mulher na hora da refeição provavelmente briga com os colegas de trabalho o resto do tempo.
- A melhor hora para vender qualquer coisa a um homem é logo depois do jantar. (Mulheres, tomem nota.)
- Corra, irmão, corra! A areia na sua ampulheta se esvai a cada segundo, e o frasco não pode ser reabastecido.

- O tempo é precioso demais para ser desperdiçado com insatisfação ou brigas tolas.
- O tempo é a única coisa racionada para todo mundo e não existe no mercado negro a preço algum.
- O que você está esperando – e por que está esperando?
- Indecisão e falta de um objetivo principal são os maiores ladrões de tempo.
- Se o seu tempo não tem valor para você, talvez possa fazê-lo valer para os outros.
- Ninguém é pago pelo seu tempo, mas pode ser pago pelo uso que faz dele. Só o tempo utilizado tem valor.
- O uso que uma pessoa faz de seu tempo determina o espaço que ela ocupa no mundo.
- Cada vez que você pensa em termos de benefício para o seu empregador, dá mais um passo rumo a um benefício igual para você.
- Se você não é capaz de perdoar, não peça para ser perdoado, pois estará perdendo tempo.
- O tempo cura preocupações que não respondem a nenhum outro tratamento.
- Viva cada dia como se fosse o último e você desenvolverá um vívido respeito pelo tempo.
- Quando sofrer uma derrota, não gaste todo o seu tempo contando as perdas. Separe um pouco para procurar ganhos e pode descobrir que ganhou mais do que perdeu.
- Alguns erros podem ser corrigidos, mas não o erro do desperdício de tempo. Quando o tempo passa, ele se vai para sempre.
- O poeta chora: “Para trás, volte para trás, ó tempo que voa”. Mas ele chora em vão, porque o tempo só flui para a frente.

- O uso mais benéfico do tempo é em meditação silenciosa em busca de orientação vinda de dentro.
- O tempo gasto em pensamentos silenciosos pode render riquezas formidáveis pela criação de boas ideias.
- Quando não houver trabalho para suas mãos, empregue sua mente para não desperdiçar um segundo de tempo.
- Cada minuto economizado em qualquer trabalho é um passo a caminho da promoção.
- Não basta chegar apenas. Você tem que chegar em tempo.
- A maioria dos infortúnios resultam do mau uso do tempo.
- O tipo mais baixo de desperdiçador de tempo é chamado de “vagabundo” e às vezes é encontrado temporariamente em companhias respeitáveis.
- O tempo, o grande médico universal, pode curar todas as doenças humanas – e a maioria delas bem rápido.
- Lembre-se de que sempre existe um fim para tudo, exceto o tempo e o espaço.

TOM DE VOZ

- Lembre-se de que o seu tom de voz com frequência transmite o que se passa em sua mente com mais exatidão do que as palavras.

TRABALHO EM EQUIPE

- Um bom time de futebol consiste mais de uma coordenação harmoniosa do esforço do que de talento individual.
- Quando pedir a alguém para fazer alguma coisa, pode ser útil para ambos você dizer

o que fazer
por que fazer
quando fazer
onde fazer
qual a melhor maneira de fazer

TRAÇOS DE CARÁTER

- Confiabilidade é a pedra fundamental do bom caráter.
- Você pode saber o tipo de caráter de uma pessoa pelas companhias que ela escolhe.
- Sua reputação é o que as pessoas pensam que você é, seu caráter é o que você é.
- Todo pensamento que uma pessoa emana torna-se parte permanente de seu caráter.
- Caráter sólido é o maior ativo de um homem, porque proporciona o poder com o qual ele pode surfar nas emergências da vida em vez de se afogar nelas.
- Alguns homens parecem relógios baratos. Não são confiáveis.
- Pegue uma pessoa que você admira e imite-a o máximo que puder. É idolatrar um herói, mas melhora o caráter.
- Ostentação normalmente é uma confissão de complexo de inferioridade.
- Palavrões são sinal de vocabulário inadequado ou de mau julgamento, ou ambos.
- Se tiver que trapacear, assegure-se de nunca tapear seu melhor amigo – você mesmo.
- O dinheiro é uma boa ou má influência, de acordo com o caráter da pessoa que o possui.

- Ninguém é tão bom que não tenha nada de mau, nem tão mau que não tenha nada de bom.
- A pessoa que só é honesta por um “preço” deve ser considerada desonesta.
- Um homem preguiçoso está doente ou não encontrou o trabalho de que mais gosta.
- Uma pessoa de bom caráter geralmente não se preocupa com a sua a sua reputação.
- Cuide bem do seu caráter, e sua reputação vai cuidar de si.
- A falsidade sempre tem mais de uma maneira de se revelar.
- Ou uma pessoa é honesta, ou é desonesta. Não há meio-termo.
- Banqueiros geralmente emprestam dinheiro com base no caráter, mas raramente na reputação, pois sabem que nem todas as reputações são merecidas.
- Honestidade é uma qualidade espiritual que não pode ser medida em dinheiro.
- É muito fácil uma pessoa justificar a desonestidade se ganha a vida com isso.
- Verdade demais vai deixar mais gente louca do que verdade de menos.
- A educação geralmente começa em casa – ou nem começa.



THE NAPOLEON HILL FOUNDATION

What the mind can conceive and believe, the mind can achieve

A instituição MasterMind tem sua marca registrada na língua portuguesa e é a única autorizada e credenciada pela The Napoleon Hill Foundation (EUA) a usar seu selo oficial, sua metodologia em cursos, palestras, seminários e treinamentos que são altamente recomendáveis.

Mais informações: www.mastermind.com.br



MasterMind®

Treinamentos de alta performance





QUEM APRENDE ENRIQUECE

*Aprenda a utilizar o seu poder pessoal para
alcançar a liberdade e o sucesso!*

NAPOLEON HILL

INTRODUÇÃO
Jamil Albuquerque





QUEM APRENDE ENRIQUECE

*Aprenda a utilizar o seu poder pessoal para
alcançar a liberdade e o sucesso!*

NAPOLEON HILL



Título original: *The Path to Personal Power*

Copyright © 2017 by The Napoleon Hill Foundation

Quem aprende enriquece

1ª edição: Outubro 2019

Direitos reservados desta edição: CDG Edições e Publicações

*O conteúdo desta obra é de total responsabilidade do autor
e não reflete necessariamente a opinião da editora.*

Autor:

Napoleon Hill

Tradução:

Mayã Guimarães

Revisão:

3GB Consulting

Preparação de texto:

André Fonseca

Projeto gráfico:

Dharana Rivas

DADOS INTERNACIONAIS DE CATALOGAÇÃO NA PUBLICAÇÃO (CIP)

H647q Hill, Napoleon.
Quem aprende enriquece. / Napoleon Hill. – Porto Alegre: CDG, 2019.
ISBN: 978-65-5047-005-0
1. Desenvolvimento pessoal. 2. Motivação. 3. Sucesso pessoal. 4.
Autoajuda. I. Título.

CDD - 131.3

Produção editorial e distribuição:



contato@citadeleditora.com.br
www.citadeleditora.com.br



SUMÁRIO

Introdução

Prefácio

CAPÍTULO 1

Definição de Objetivo

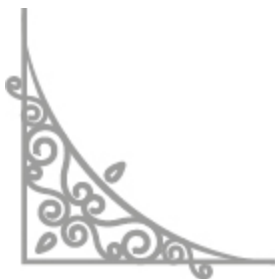
CAPÍTULO 2

O MasterMind

CAPÍTULO 3

Fazer um Esforço Extra

Sobre o autor





INTRODUÇÃO

O conceito de *lifelong learning* – aprendizado ao longo da vida ou educação continuada – surgiu na década de 1970 e hoje é fato consumado. A educação não pode mais ficar restrita ao período escolar na juventude, tampouco pode ser dada por encerrada com um diploma universitário. O aumento da expectativa de vida, a globalização, a internet, a velocidade dos avanços tecnológicos, tudo na sociedade contemporânea instiga – e exige – a busca constante de conhecimento e aprimoramento.

Atuo há décadas no treinamento de empreendedores, orientando indivíduos que estão no meio da pirâmide do sucesso ou mais acima, com os olhos voltados para o topo e a firme determinação de chegar lá. Ao questionar essas pessoas sobre suas motivações, valores, prioridades, visão de mercado e de vida em geral, a maioria afirma considerar o aprendizado contínuo a habilidade número 1 para se manterem jovens, atualizadas e, é claro, avançarem na carreira e na conquista de objetivos.

Minha experiência pessoal e a análise de milhares de profissionais dos mais diversos setores proporcionaram um *insight* que agora compartilho com você: não busque a felicidade, busque conhecimento e crescimento. Quem aprende, cresce. E quem cresce desfruta do estado de contentamento chamado felicidade.

Estudo e treinamento capacitam o indivíduo a desenvolver aptidões, encarar as adversidades e lidar com todo tipo de circunstância na vida profissional, social e pessoal. Quem estuda e aprende, aprende a transformar crenças limitantes em crenças de apoio.

O relatório “O futuro dos empregos”, divulgado pelo Fórum Econômico Mundial de Davos, listou as dez competências profissionais mais

importantes para os próximos anos. São elas:

- ♦ Resolução de problemas complexos;
- ♦ Pensamento crítico;
- ♦ Criatividade;
- ♦ Liderança e gestão de pessoas;
- ♦ Trabalho em equipe;
- ♦ Inteligência emocional;
- ♦ Julgamento e tomada de decisões;
- ♦ Orientação para servir;
- ♦ Negociação;
- ♦ Flexibilidade cognitiva.

Resolução de problemas complexos, a número 1 da lista, refere-se à capacidade de “resolver problemas inéditos e mal definidos em contextos complexos do mundo real”. Essa competência por certo não vai constar no currículo de quem ficar parado no tempo, achando que já sabe tudo ou o suficiente para dar conta de suas demandas. Vivemos em uma era acelerada, em que novas comodidades e novos desafios surgem o tempo todo. Precisamos aprender – e treinar – novas formas de pensar e agir.

Quem aprende enriquece. Enriquece não apenas no sentido financeiro; enriquece como ser humano. Quem enriquece como ser humano usufrui de saúde física e mental e naturalmente distribui sua riqueza em casa, no ambiente de trabalho, nos relacionamentos em geral.

Este livro de Napoleon Hill foi escrito em 1941. Veja o que ele listou como as dez qualidades do poder pessoal:

- ♦ Definição de objetivo;
- ♦ Rapidez de decisão;
- ♦ Firmeza de caráter;
- ♦ Disciplina sobre as emoções;

- ♦ Desejo de prestar serviço útil;
- ♦ Conhecimento pleno de sua ocupação;
- ♦ Tolerância em todos os assuntos;
- ♦ Lealdade aos associados e fé em um ser supremo;
- ♦ Sede duradoura de conhecimento;
- ♦ Imaginação.

Napoleon Hill frisa que essas qualidades podem ser desenvolvidas por qualquer pessoa. E ensina como. Você tem em mãos, portanto, uma ferramenta para adquirir conhecimentos que possam lhe faltar ou para aprimorar sua educação. Lembre-se de duas coisas que Napoleon Hill sempre destacou: poder é conhecimento organizado, e educação não é apenas saber, mas fazer.

Boa leitura e sucesso!

JAMIL ALBUQUERQUE
Presidente do Grupo MasterMind
Treinamentos de Alta Performance



PREFÁCIO

Napoleon Hill fez sua primeira grande entrevista na casa do magnata do aço Andrew Carnegie em 1908, quando era um jovem repórter da *Bob Taylor's Magazine*. Como é sabido por muitos seguidores da vida e obra de Hill, Carnegie convidou o rapaz para passar os vinte anos seguintes conduzindo entrevistas – sem receber remuneração – a fim de escrever o primeiro livro sobre como os grandes homens dos Estados Unidos haviam chegado ao sucesso. Napoleon aceitou o desafio, fez a pesquisa e as entrevistas necessárias e produziu o primeiro grande tratado sobre a ciência da realização pessoal. Publicado em 1928 como *Law of Success**, foi seguido em 1937 por uma versão resumida cujo título era *Think and Grow Rich**, sem dúvida o livro motivacional mais lido e mais valorizado do século 20 – e depois.

Em 1962, oito anos antes de sua morte, Hill criou uma fundação, que segue promovendo sua filosofia. A Fundação Napoleon Hill licenciou os livros dele em mais de cinquenta idiomas no mundo inteiro. Trata-se de uma organização beneficente, sem fins lucrativos, que usa suas receitas para conceder bolsas de estudo, ensinar os princípios de Napoleon Hill em instituições correcionais e conduzir pesquisas sobre sua vida e obra. Recentemente, a fundação localizou três livros completos e inéditos de Hill; um deles, *Mais esperto que o diabo*, foi publicado em 2011, sendo aclamado pela crítica.

O livro que você vai ler agora é um excerto de uma série de lições sobre o sucesso que Napoleon Hill escreveu em 1941 a pedido de William Plumer Jacobs, de Clinton, Carolina do Sul, presidente da Faculdade Presbiteriana, dono da Jacob Press e consultor de muitos proprietários de indústrias têxteis. Jacobs havia assistido a uma palestra de Hill um ano antes e ficado

impressionado; imaginou que uma série de palestras e um curso de autoajuda de Hill ajudariam a Carolina do Sul e os estados vizinhos a emergir dos efeitos persistentes da Grande Depressão.

Hill, convencido de que muitos norte-americanos ainda estavam abatidos por causa do período difícil dos anos de 1930 e excessivamente dependentes do apoio financeiro do governo, vislumbrou uma oportunidade de ensinar às pessoas como ter sucesso. Aceitou a proposta de Jacobs e se mudou para Clinton a fim de escrever suas lições sobre sucesso. Chamou essas lições de “Dinamite Mental”, extraindo o título de uma observação feita por Carnegie quando se conheceram: “O poder com o qual pensamos é dinamite mental”. Hill elaborou dezessete lições em formato de livreto, cada uma delas baseada em um dos princípios do sucesso descobertos nas discussões com Carnegie e outros homens bem-sucedidos. Muitas lições incluíam longos trechos das entrevistas com Carnegie e apresentavam exemplos específicos de como os princípios do magnata do aço haviam sido utilizados por outras pessoas de sucesso nos Estados Unidos.

Os livretos “Dinamite Mental” e a série de palestras de Hill foram bem recebidos, mas tudo mudou em 7 de dezembro do ano da publicação, quando o Japão bombardeou Pearl Harbor e os Estados Unidos entraram na Segunda Guerra Mundial. As lições “Dinamite Mental” foram deixadas de lado durante a guerra e praticamente esquecidas depois disso.

Neste livro, a Fundação Napoleon Hill reuniu três lições que enfocam o que muitas pessoas consideram os princípios mais importantes de Hill e Carnegie. Essas lições podem ser usadas por qualquer indivíduo para obter poder pessoal. Mais que isso, elas *devem* ser usadas para a obtenção de poder pessoal. Os princípios são Definição de Objetivo, Princípio MasterMind e Fazer o Esforço Extra. À medida que as lições dos arquivos da Fundação Napoleon Hill forem lidas e, acima de tudo, aplicadas, você começará sua jornada rumo ao poder pessoal.

DON M. GREEN

Diretor executivo da Fundação Napoleon Hill

* Lançado pela Citadel Editora como *O manuscrito original – As leis do triunfo e do sucesso de Napoleon Hill*.

* Lançado pela Citadel Editora no original, em inglês, e também na versão revista e atualizada pela Fundação Napoleon Hill, sob o título *Quem pensa enriquece – O legado*.



PENSE!

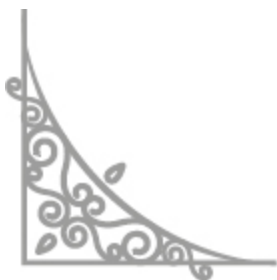


Creso, um sábio filósofo e conselheiro confidencial de Ciro, rei dos persas, disse:

Sou lembrado, ó rei, que há uma roda na qual giram os assuntos dos homens, e seu mecanismo é tal que impede qualquer homem de ser sempre afortunado.

Há uma Roda da Vida que controla o destino dos homens. Ela opera por meio da mente humana, pelo poder do pensamento. A filosofia da realização individual apresentada em “Dinamite Mental” foi criada com o propósito de ajudar os homens a dominar e controlar essa grande roda para que lhes renda, em abundância, tudo o que desejam ou de que necessitam e traga felicidade duradoura. Você que está começando o estudo dessa filosofia, lembre que essa roda “impede qualquer homem de ser sempre afortunado” e garanta que nenhum homem será “para sempre desafortunado”, caso se apodere de sua mente e a use.

– O AUTOR





CAPÍTULO 1

DEFINIÇÃO DE OBJETIVO

Por meio das lições deste livro, você obterá conhecimento útil que custaria uma enorme fortuna para ser adquirido como foi originalmente organizado, a partir da mente de Andrew Carnegie e de mais de quinhentos outros líderes de destaque na indústria e no comércio norte-americano. Entre as pessoas cuja experiência bem-sucedida está publicada aqui incluem-se Henry Ford, Thomas A. Edison, Stuart Austin Wier, Cyrus H. K. Curtis, Edward Bok, Alexander Graham Bell, Elmer R. Gates, John Wanamaker, James J. Hill, Edwin C. Barnes, William Howard Taft, Charles M. Schwab, Theodore Roosevelt, Elbert H. Gary, Charles P. Steinmetz e Woodrow Wilson.

Para todos os efeitos, você pode presumir que está entrando agora em uma sala de aula na qual seus professores serão mais de quinhentos dos homens que fizeram dos Estados Unidos o país “mais rico e mais livre” conhecido pela civilização. Além disso, terá o privilégio de adquirir neste livro o conhecimento que teria exigido mais de dez anos de estudos intensos caso tivesse ido buscá-lo em sua fonte original.

Ao longo deste livro, você vai aprender uma filosofia de sucesso completa e adequada em todos os aspectos às necessidades de quem busca o privilégio da autodeterminação dentro do grande sistema norte-americano do progresso pessoal. Você receberá instruções que não estão disponíveis por preço algum em nenhuma outra fonte, sob nenhuma circunstância.

Essas lições são apresentadas da forma mais adequada para permitir a assimilação do conhecimento transmitido, sem necessidade de esforço de sua parte além do sincero desejo de abrir-se aos segredos da realização conhecidos como a base de quase todos os líderes empresariais bem-sucedidos que esse país produziu. Afastando-se do estilo acadêmico habitual de apresentar conhecimento, o autor manteve em mente o fato de este livro destinar-se a homens e mulheres de todas as esferas da vida, cujas formação educacional, ocupação e responsabilidades familiares tornam necessária a aquisição de conhecimento prático pelo método mais rápido e objetivo à disposição.

O autor também teve em mente que este livro pretende ser uma educação “familiar”, por isso deveria ser apresentado em estilo fácil, legível, interessante para jovens que ainda não concluíram o ensino médio ou a faculdade, e também para os adultos da família. Cada princípio da realização individual aqui apresentado foi testado no grande cadinho da experiência prática.

Você pode ler essas lições em poucas horas, mas isso só é possível graças a mais de trinta anos de pesquisa cuidadosa. Além disso, a pesquisa foi feita com empresários que adquiriram experiência na prática, pelo método de tentativa e erro, durante muitos anos.

Leia devagar e digira o que lê à medida que avança. A parte mais importante não está nas lições, mas em sua mente. O principal propósito deste capítulo não é sugerir qual deve ser seu objetivo definido na vida, mas sim chamar sua atenção para a necessidade de escolher um objetivo definido como ponto de partida para a realização individual.

Assinale os parágrafos que mais o impressionarem durante a leitura e volte a eles para uma análise mais detalhada quando o tempo permitir. Formar um grupo de estudo de duas ou mais pessoas para ler e analisar as lições também é uma sugestão proveitosa. Os benefícios desse plano se tornarão mais óbvios depois que você concluir a lição sobre o MasterMind, no próximo capítulo.

Em algum ponto deste livro, você vai encontrar seu “outro eu”, que se libertará de todas as correntes de limitação que antes o prendiam e lhe mostrará um verdadeiro gigante de poder adormecido em seu cérebro, que precisa apenas de alguma força externa para despertar. Você encontrará essa força. Ela virá na forma de uma ideia que você terá enquanto lê e pensa.

Para começar, existem dezessete grandes princípios do sucesso, e toda pessoa que realiza seu objetivo principal em qualquer empreendimento deve usar alguma combinação desses princípios. Vou citar o mais importante primeiro. Ele está no topo da lista porque nunca se ouviu falar de alguém que tenha chegado ao sucesso sem aplicá-lo. Você pode chamá-lo de definição de objetivo. Estude qualquer pessoa conhecida como um sucesso permanente e você vai descobrir que ela tem um objetivo principal definido, tem um plano para alcançar esse objetivo e dedica a maior parte de seus pensamentos e esforços a alcançar tal objetivo.

Todo mundo quer as melhores coisas da vida, como dinheiro, uma boa posição, fama e reconhecimento, mas a maioria nunca vai além do estágio do “ter vontade”. Homens que sabem exatamente o que querem da vida e estão decididos a conseguir não ficam na vontade. Intensificam seus sonhos em um desejo ardente e respaldam esse desejo com esforço consciente baseado em um plano sólido.

O primeiro passo da pobreza à riqueza é o mais difícil.

Todas as riquezas e todas as coisas materiais que alguém adquire pelo esforço pessoal começam na forma de uma imagem clara e concisa daquilo que se quer. Quando a imagem cresce, ou é levada às proporções de uma obsessão, é absorvida pela mente subconsciente por meio de alguma lei oculta da natureza. Daí em diante a pessoa é puxada, atraída ou guiada na direção do equivalente físico da imagem mental. Voltarei a esse assunto da mente subconsciente muitas vezes antes de terminarmos, já que ela é um dos fatores vitais em relação a todas as realizações de destaque.

Há muito tempo é um mistério, para algumas pessoas, por que homens de pouca escolaridade chegam com frequência ao sucesso, enquanto outros com formação escolar extensiva muitas vezes fracassam. Olhe com cuidado e você vai descobrir que grandes sucessos são o resultado da compreensão e do uso de uma atitude mental positiva com a qual a natureza ajuda os homens a converter objetivos e propósitos em seu equivalente físico e financeiro. Atitude mental é a qualidade que dá poder aos pensamentos e planos.

O tempo necessário para a atitude mental começar a atrair os requisitos físicos e financeiros de seu objetivo principal depende inteiramente da natureza e extensão dos desejos dessa pessoa e do controle que ela exerce sobre a mente, mantendo-a livre de medo, dúvida e limitações autoimpostas.

Esse tipo de controle se impõe pela vigilância constante, pela qual se mantém a mente do indivíduo livre de todos os pensamentos negativos e aberta ao influxo e à orientação da inteligência infinita. Definição de objetivo que envolve uma centena de dólares, por exemplo, pode ser traduzida em seu equivalente financeiro em poucos dias, ou mesmo em algumas horas, até em alguns minutos, enquanto o desejo por um milhão de dólares pode requerer um tempo consideravelmente maior, dependendo, de alguma forma, do que se tem para dar em troca desse milhão de dólares.

A melhor maneira de descrever o tempo necessário para a translação de um objetivo definido em seu equivalente físico ou financeiro pode ser estabelecida com precisão pela determinação do tempo exato necessário para prestar o serviço, ou o equivalente em valor que se pretende dar em troca daquele objetivo.

Antes de terminar de descrever os princípios mais importantes da realização, espero conseguir provar a você que existe uma conexão firme entre dar e receber. Falando de maneira geral, riquezas e coisas materiais que os homens conquistam são resultado de alguma forma de serviço útil por eles prestado.

O único jeito conhecido de garantir que um objetivo definido será realizado completamente, por intermédio das forças da lei natural agindo pela mente dos homens, é estabelecer primeiro uma causa para essa realização, pelo serviço útil, prestado em espírito de harmonia.

A mente bem disciplinada é capaz de manter uma atuação tendo em vista um objetivo principal definido sem nenhuma forma de ajuda externa ou artificial. A mente indisciplinada precisa de uma muleta em que se apoiar enquanto lida com um objetivo principal definido. O melhor método a seguir por alguém que tem a mente indisciplinada é escrever uma descrição completa do objetivo principal e depois adotar o hábito de ler essa anotação em voz alta pelo menos uma vez todos os dias. O hábito de escrever os objetivos principais força o indivíduo a ser específico quanto à sua natureza. O hábito da leitura diária fixa na mente a natureza do objetivo, podendo ser absorvida pela mente subconsciente e servir de base para a ação.

A vantagem do dinheiro está no uso que é feito dele, não na mera posse. De maneira geral, o homem que ganha seu dinheiro adquire, junto com ele, alguma sabedoria necessária quanto ao seu uso construtivo.

Se você quer uma ilustração prática desse raciocínio, olhe para o que acontece com o filho criado por pais ricos e levado a crer desde cedo que o esforço para o acúmulo de riquezas é desnecessário. Nunca conheci um único caso de alguém criado dessa maneira que tenha sequer se aproximado do conhecimento profissional e das realizações de seu pai. A verdadeira alegria de ter dinheiro vem de conquistá-lo e merecê-lo, não de recebê-lo como um presente.

Há mais oportunidades nos Estados Unidos para construir fortunas em troca de serviço útil do que em todos os outros países juntos. Esse é um novo país. Nossos recursos mal foram acessados. Todos os dias trazem novos empreendimentos para abrir centenas de novas estradas de oportunidade; hoje é o automóvel e o avião, indústrias ainda na infância. Seu desenvolvimento abre campos para milhares de jovens com imaginação, habilidade e iniciativa.

Nossa única falta de oportunidades reside na carência de imaginação, autossuficiência e iniciativa que serão necessárias para comandar o futuro desse país. O mundo todo se volta para a América em busca de novas ideias, novas invenções, novas oportunidades para habilidade e imaginação. Olhe em volta e verá que esta não é mais do que a era do desabrochar de estupendas oportunidades por todos os lados.

Na área de seguro de vida haverá grandes oportunidades para homens e mulheres prestarem serviço útil e se tornarem financeiramente independentes. A instituição do seguro de vida se torna rapidamente o maior meio para o desenvolvimento do hábito em nosso povo de economizar milhões. O corretor de seguro de vida do futuro se tornará um professor, além de vendedor; ele vai ensinar às pessoas como administrar seu tempo e seus gastos pelo investimento sistemático em seguros. Fique atento a essa área, porque ela representa um dos maiores pilares do nosso grande sistema econômico americano. Vai gerar emprego lucrativo a centenas de milhares de homens e mulheres cujos serviços ao povo não serão menos úteis que aqueles dos clérigos ou professores. Vender seguro de vida vai se tornar uma das profissões mais reconhecidas, que terá rendimentos iguais ou superiores aos da maioria das profissões aprendidas. Vender seguro de vida será reduzido a uma ciência, e com o tempo passará a ser ensinado nas faculdades.

As realizações de um homem correspondem, com certeza inabalável, à filosofia com que ele se relaciona com os outros. Se você põe em prática a disponibilidade de dar alguma coisa pelo conhecimento que deseja, certamente se torna tão útil ao mundo que ele será compelido a oferecer recompensas de acordo com suas escolhas. Esse é o espírito do verdadeiro americanismo.

Toda pessoa que busca sucesso pessoal nos Estados Unidos deve entender e respeitar os fundamentos do americanismo. Os que negligenciam ou se recusam a apoiar com lealdade as instituições do americanismo podem, de maneira inconsciente, contribuir para a queda desses pilares de sustentação, eliminando, assim, a própria base de nossas oportunidades de realização pessoal. É óbvio que nenhum indivíduo pode ter sucesso permanente se não está sintonizado com as forças que deram a ele sua oportunidade de sucesso.

OS SEIS PILARES DO AMERICANISMO

Você pode descrever melhor o americanismo analisando os seis principais pilares que distinguem esse país de todos os outros, a saber:

- ♦ Nossa forma americana de governo, como foi originalmente escrita na Constituição dos Estados Unidos, proporciona a maior medida possível de direito à liberdade individual, de pensamento, de expressão, de credo e, acima de tudo, liberdade de iniciativa individual, que dá a todos os cidadãos o privilégio de escolher a própria ocupação e estabelecer o próprio preço de acordo com seu conhecimento, sua habilidade e experiência. Nenhum outro país no mundo oferece a seus cidadãos uma escolha tão abundante de oportunidades para a comercialização de seus serviços quanto a que é fornecida por nossa forma de governo.
- ♦ Nosso sistema industrial, com seus inigualáveis recursos naturais de liderança e matérias-primas, coordenado, como é, com nosso espírito americano de democracia, e apoiado por nossa forma americana de governo, que é protegido de todas as maneiras possíveis da concorrência de outros países. Desde que haja harmonia, compreensão e cooperação solidária entre líderes da indústria e agentes do nosso governo, cada

cidadão se beneficiará, direta ou indiretamente, de nosso sistema industrial em expansão. Se algum dia chegar o tempo em que os líderes do governo e os líderes da indústria negligenciarem ou se recusarem a trabalhar em harmonia por um bem comum, o peso de sua falta de visão recairá sobre a vida econômica de cada cidadão. Essa se torna, definitivamente, uma nação industrial. A indústria não só fornece uma importante fatia dos rendimentos dos assalariados, como também absorve grande porção dos produtos agrícolas, e é a maior fonte de sustento para advogados, médicos, dentistas, engenheiros, educadores, igrejas e outras categorias envolvidas com o trabalho profissional. Não há como separar “americanismo” de indústria sem destruir um dos mais fortes e importantes dos seis pilares.

- ◆ Nosso sistema bancário, que proporciona a seiva da vida que mantém nosso sistema industrial, agricultura, comércio e sistemas profissionais ativos e flexíveis a um custo que não sobrecarrega ninguém. Entenda a natureza do serviço prestado por nosso sistema bancário e coloque um ponto final nos poucos ignorantes que gritam contra os pecados imaginários de “Wall Street”. Toda pessoa bem informada sabe que neste país temos um sistema-gêmeo de governo, com uma divisão política operando em Washington e uma divisão financeira operando em Nova York. Quando esses dois ramos de nossa forma de vida nacional operam em harmonia, temos tempos prósperos. Mais ainda, temos os recursos de economia financeira e política para competir com sucesso com qualquer outro país no mundo. Quando esses dois ramos de nossa vida nacional se tornam antagônicos, como aconteceu vez ou outra no passado, somos amaldiçoados com “pânicos” e outras doenças que prejudicam todos os cidadãos. As casas bancárias são tão essenciais para a operação bem-sucedida de nosso sistema de vida quanto as lojas e os escritórios. Na verdade, nenhuma forma de comércio ou negócio poderia ser concretizada de maneira bem-sucedida sem o acesso a um fornecimento imediato de dinheiro ou crédito, que é o que os bancos oferecem.
- ◆ Nosso sistema de seguro de vida, que serve como a maior instituição nacional de economias individuais do povo e fornece ao nosso sistema econômico uma flexibilidade que não estaria disponível apenas pelo

sistema bancário. Nenhuma outra instituição americana fornece à população uma fonte de economias que dá proteção individual para a família e, ao mesmo tempo, deixa sua mente livre da preocupação relacionada ao envelhecimento e suas incertezas financeiras. A instituição do seguro de vida, que é definitivamente uma parte dos fundamentos da América, fornece um sistema que torna desnecessário a qualquer pessoa fisicamente saudável humilhar-se na velhice aceitando caridade.

- ◆ Nosso espírito nacional de amor pela liberdade e nossa demanda pelo privilégio da autodeterminação, como expressado pelos pioneiros da indústria e do governo, e o amor nacional pela liberdade de expressão, pensamento e ação, que são as características distintivas dos grandes líderes criados pela América no passado.
- ◆ Nosso senso nacional de justiça, que nos incentiva a lutar pela proteção dos fracos, bem como dos fortes, e nunca tolerou anexação territorial pela conquista sem a adequada compensação.

Sob essas seis bases você encontrará tudo de maior importância que distingue este país de todos os outros. Qualquer coisa que enfraqueça qualquer um dos seis pilares de americanismo mina de forma correspondente toda a nossa vida nacional. Não é suficiente um indivíduo evitar fazer ou dizer alguma coisa que enfraqueça esses pilares; mas é dever de todo americano leal defender esses fundamentos contra todos que pretendem enfraquecer ou destruir qualquer parte deles.

Nós, americanos, devemos pensar e falar menos em nossos direitos e mais em nossos deveres e privilégios como indivíduos ao proteger a fundação sobre a qual nossos direitos e privilégios se baseiam. É dever de todo cidadão fazer da defesa desses pilares fundamentais de americanismo uma parte definitiva de seu principal objetivo de vida.

Existe uma tendência crescente neste país de homens com propensão ao pensamento radical encontrarem defeitos em nossa forma de governo, nosso sistema industrial, nosso sistema bancário e tudo mais que representa os pilares básicos de nosso americanismo. Análise cuidadosa desses homens revelará a verdade, a de que sofrem de alguma forma de complexo de

inferioridade que se expressa no desejo de desacreditar todos que alcançam o sucesso e que são aceitos como líderes no comércio e na indústria.

Alguns desses radicais são homens de grande brilhantismo mental sobre muitos assuntos, exceto os da filosofia econômica e social. Alguns são estrangeiros de nascimento, outros são americanos. Você os encontra na política, em algumas igrejas, em muitas escolas e faculdades públicas, nos sindicatos e em quase todas as outras vocações. Seus esforços para destruir nossa nação, seja com base em sincera ignorância, seja por motivos sinistros, devem ser enfrentados golpe a golpe. Não devemos permitir que eles destruam a maior nação do mundo só porque pregamos e praticamos o direito à liberdade de expressão neste país. O direito à livre expressão não significa a liberdade de difamar homens respeitáveis simplesmente por serem bem-sucedidos! Desde o começo da civilização, a riqueza tem ido parar nas mãos de homens de pensamento preciso; homens com definição de objetivo; homens com imaginação aguçada e iniciativa para traduzir imaginação em serviço útil. Nenhum discurso radical pode mudar isso, e é justamente essa verdade que me levou a acreditar que o melhor método de distribuição de riqueza é o da distribuição dos princípios de realização pelos quais a riqueza é conquistada.

Ao falar dos grandes recursos deste país, deve-se manter sempre em mente que o maior deles não é o dinheiro nos bancos, nem os minerais no solo, nem as árvores na floresta, nem a riqueza do nosso chão; são a atitude mental, a imaginação e o espírito pioneiro dos homens que misturaram experiência e educação com essas matérias-primas, transformando-as, portanto, em vários tipos de serviço útil para nosso povo e para os povos de outras nações.

A verdadeira riqueza desta nação não é nenhuma coisa tangível, material. Nossa verdadeira riqueza consiste no poder intangível do pensamento, como é expresso por nossos líderes que entendem e aplicam a filosofia da realização pessoal. Ela se reflete em visões mais amplas, horizontes mais largos, maiores ambição e iniciativa. Quem deixar de ver essa verdade não conseguirá entender por que nosso país é o “mais rico e mais livre” do mundo.

O princípio de definição de objetivo é, obviamente, uma necessidade para todos que alcançam o sucesso, já que ninguém pode ser bem-sucedido sem antes saber precisamente o que quer. É interessante saber que cerca de

98 de cada cem pessoas vivem sem um objetivo principal, e é significativo que mais ou menos a mesma porcentagem do povo seja vista como fracassada.

O princípio de definição de objetivo, para que tenha valor duradouro, deve ser adotado e aplicado como um hábito diário. A ausência desse hábito leva a outro que é fatal para o sucesso, o hábito de viver à deriva. Descobrimos que vendedores vendem mais mercadorias quando têm cotas definidas de vendas do que quando trabalham sem cotas.

Uma boa definição de sucesso é *“O poder com o qual se adquire tudo que se quer na vida, sem violar os direitos dos outros”*. Quem não tem definição de objetivo só pode se valer do poder de ter aquilo que ninguém mais quer. Você vai notar que homens poderosos são aqueles que chegam a decisões rapidamente e as mudam lentamente, se é que mudam. Decisão é a irmã gêmea de definição. Estas são duas palavras a conjurar: definição e decisão. Elas representam uma atitude mental positiva sem a qual nenhum sucesso digno de nota pode ser conquistado em nenhuma vocação. Essas qualidades são uma parte importante da atitude mental dos grandes líderes.

Se você for analisar minha definição de sucesso, vai ver que não há nela nenhum elemento de sorte. Um homem pode encontrar oportunidades por mero acaso ou sorte, e às vezes acontece, mas essas oportunidades têm um jeito esquisito de desaparecer na primeira vez que a oposição os supera. Você comprova essa teoria estudando herdeiros que entraram de posse de dinheiro que não ganharam, e aqueles que foram alçados a posições elevadas pelo que é comumente chamado de “empurrãozinho”. Um homem pode encontrar uma oportunidade por herança ou empurrão, mas só consegue se manter de posse dela pela pressão, e isso se chama definição de objetivo. A pessoa que tenta passar pela vida se valendo de “empurrõeszinhos” e sorte acaba encontrando o velho Destino na esquina com um taco na mão, e o taco é pesado. Quando o golpe acerta sua cabeça, ela não consegue escapar.

Poder pessoal é adquirido por meio de uma combinação de características e hábitos individuais. Rapidamente, as dez qualidades de poder pessoal (que eu chamo de regra de dez pontos do poder pessoal) são:

- a. O hábito da definição de objetivo
- b. Rapidez de decisão

- c. Firmeza de caráter (honestidade intencional)
- d. Disciplina severa sobre as emoções
- e. Desejo obsessivo de prestar serviço útil
- f. Conhecimento pleno de sua ocupação
- g. Tolerância em todos os assuntos
- h. Lealdade aos associados pessoais e fé em um ser supremo
- i. Sede duradoura de conhecimento
- j. Agudez de imaginação

Você vai notar que essa regra de dez pontos abrange apenas as características que qualquer um pode desenvolver. Você também vai observar que essas características levam ao desenvolvimento de uma forma de poder pessoal que pode ser usado sem “violiar as regras dos outros”. Essa é a única forma de poder pessoal que alguém pode manter.

O velho ditado “conhecimento é poder” não é totalmente verdadeiro. Conhecimento nunca é poder até ser expresso em alguma forma de serviço útil. O espaço que um homem ocupa na vida corresponde com exatidão à qualidade e à quantidade do serviço que ele presta, mais a atitude mental com que presta o serviço. Homens que bradam grande poder pessoal, se permanecem poderosos, precisam entender e aplicar a fórmula $Q + Q + C$. Isto é, a qualidade do serviço prestado deve ser a ideal, a quantidade deve ser a correta, e sua conduta deve ser agradável. Você pode estabelecer essa verdade de outra maneira, a saber: qualidade de serviço, mais quantidade de serviço, mais conduta é igual ao grau de sucesso que o indivíduo conquista.

Observe que a fórmula QQC representa apenas qualidades passíveis de desenvolvimento. A fórmula nada tem a ver com sorte, a menos que se possa dizer que aqueles que a aplicam parecem ter a sorte a seu lado na maioria de suas experiências. O sujeito que vive reclamando de não ter as “brechas”, ou de ter a sorte contra ele, está só usando essa desculpa para justificar preguiça, indiferença ou falta de ambição. O sujeito que quer alguma coisa em troca de nada será rápido para reclamar de “má sorte” quando o fracasso o atingir. O homem bem-sucedido fala pouco ou nada sobre sorte porque

tem uma filosofia mais sólida em que se apoiar. Ele cria ou influencia em grande medida suas “brechas”.

John Wanamaker serviu ao povo por intermédio de uma das maiores lojas varejistas da América. Quando perguntaram, ele respondeu rapidamente que seu sucesso como comerciante era consequência de princípios definidos de realização, não de sorte.

James J. Hill construiu o sistema da Great Northern Railroad com definição de objetivo, e fez da ferrovia um grande sucesso. Sua ascensão da posição de operador de telégrafo à de diretor de um grande sistema de ferrovias foi sistematicamente planejada. Em nenhum momento ele contou com a sorte para a obtenção de poder pessoal.

Thomas A. Edison deu ao mundo a lâmpada elétrica incandescente, a máquina de falar, a imagem em movimento e uma grande variedade de outros aparatos úteis à humanidade; mas nenhuma parte desse sucesso foi resultado da sorte. O simples fato de Edison ter enfrentado mais de dez mil fracassos antes de encontrar um método de controle da eletricidade e torná-la útil para acender uma lâmpada comprova que ele não confiava na sorte. Meça esses homens, e todos os outros do mesmo tipo, pela regra de dez pontos (já descrita) para o desenvolvimento de poder pessoal, e você chegará à conclusão de que eles tiveram sucesso porque desenvolveram e usaram essas dez qualidades. Sucesso é resultado do poder da mente adequadamente organizado, controlado e dirigido com definição de objetivo.

Quero alertar, porém, contra a conclusão automática de que DEFINIÇÃO DE OBJETIVO é, por si só, suficiente para alcançar o sucesso. Há dezesseis outros princípios importantes de realização individual, com os quais, alguns ou todos, a definição de objetivo pode ser combinada. A escolha de objetivo principal definido é só o ponto de partida para o sucesso. O poder pessoal com que se traduz definição de objetivo em seu equivalente físico ou financeiro vem da compreensão e do uso de outros princípios de realização.

Outra característica importante relacionada ao poder pessoal é a necessidade de entender a diferença entre poder que é obtido com total consentimento e aprovação de todos que são afetados por ele, e poder que é imposto aos outros sem seu consentimento. A falta de compreensão dessa diferença levou ao fracasso muitos que, de outra forma, teriam tido grande sucesso. Estude com cuidado a regra dos dez pontos e se convencerá de que

ela leva apenas à forma de poder que é obtida com o consentimento e a cooperação de outras pessoas.

Na cidade de Detroit há um homem chamado Henry Ford, cuja filosofia de relacionamento humano promete elevá-lo a uma posição de liderança no mundo industrial. Quero que você vá a Detroit e conheça Ford, pois se aproxima o momento em que ele certamente dominará a indústria automobilística. Estude esse homem com cuidado, avalie sua filosofia com precisão e observe como ele obtém poder pessoal aplicando a regra de dez pontos. DEFINIÇÃO DE OBJETIVO é sua obsessão. Ele sabe o suficiente para colocar todos os ovos em uma única cesta e depois proteger a cesta com cuidado por meio da definição de objetivo.

Colocando de forma simples, seu objetivo tem sido produzir um automóvel confiável e barato. Sua mente é de “foco único”, mas o levou exatamente aonde ele queria ir. Sua filosofia rendeu a ele grande riqueza e uma nação de amigos e clientes. E vai, talvez, permitir que ele ocupe mais espaço no mundo do que qualquer outro industrial em qualquer tempo.

Veja o que F. W. Woolworth realizou por meio de sua compreensão da regra dos dez pontos para o desenvolvimento de poder pessoal. Sua filosofia era a mesma que a de Henry Ford. Ele construiu um dos edifícios mais altos da América; o construiu com centavos que outras pessoas gastavam sem cuidado. Ele também tinha uma mente de “foco único”. Pegou uma ideia simples, única, de comércio e a fez render uma grande fortuna. O mais estranho em seu sucesso é a simplicidade da política comercial. Ele não tinha políticas de patente em seu plano de comércio, mas teve poucos imitadores, e é por esse motivo que ele segue com definição de objetivo, enquanto a maioria dos outros comerciantes não tem esse objetivo. Eles têm uma política diferente para cada produto que vendem. Woolworth só tem uma política para a venda de toda a sua mercadoria. Estude esse homem e todos os outros cujos esforços se baseiam em definição de objetivo, e você estará curado para sempre da ideia de que sucesso e sorte têm alguma coisa em comum.

Essas dez qualidades de poder pessoal podem se tornar hábitos. A aplicação ocasional das qualidades será de pouco valor. O homem que só as aplica quando servem a seu objetivo imediato, mas as ignora quando parecem não render lucro, nunca terá poder duradouro. As qualidades de poder pessoal devem se tornar uma parte tão definitiva da personalidade de

um homem que assumam uma natureza espiritual. Isso não se pode conseguir em um dia, ou uma semana, ou talvez um ano. Será útil se um indivíduo fizer uma lista dessas dez qualidades e classificar-se cuidadosamente em cada uma delas uma vez por dia. Por esse procedimento, elas serão absorvidas pelo subconsciente e se tornarão parte de seu caráter. Mas não se deve parar apenas na classificação diária; é preciso pôr em prática essas qualidades em todos os relacionamentos com outras pessoas. Um grama de prática vale um milhão de toneladas de teoria.

Depois que o indivíduo funde as dez qualidades à própria personalidade pelo hábito, ele deve assumir a responsabilidade de induzir seus associados a se apropriarem delas e usá-las valendo-se de todos os meios práticos a ele disponíveis; em especial os associados mais próximos, como membros da família, amigos pessoais e pessoas com quem ele trabalha. Já foi dito que “A melhor maneira de obter as virtudes do caráter sólido é ajudando outras pessoas, por meio do exemplo, a obtê-las”.

De maneira geral, homens bem-sucedidos do passado obtiveram conhecimento dos princípios da conquista do sucesso pelo método de tentativa e erro. Mas esse método é demorado e caro. Por isso tantos fracassaram, embora suas metas e seus objetivos fossem dignos. Boas intenções e decisões não são suficientes para a conquista do sucesso permanente. É preciso conhecer as regras pelas quais o poder pessoal pode ser obtido, uma forma de conhecimento que está disponível apenas àqueles que entendem e aplicam todos os princípios da realização.

Aqui estamos preocupados apenas com aquela forma de sucesso que é obtida pelo planejamento deliberado e que se torna permanente. O homem que alcança o sucesso pela aplicação dos princípios do sucesso pode, por algum erro de julgamento, ou por algum motivo sobre o qual não tem controle, perder temporariamente os frutos de seu sucesso; mas ele saberá como recuperar as perdas. Entenderá como construir um novo sucesso a partir de uma antiga derrota. Mais ainda, o homem que domina os princípios do sucesso aprende rapidamente como transformar pedras que causam tropeços em degraus; ele aprende como extrair conhecimento útil da derrota temporária e, acima de tudo, aprende a diferença entre derrota temporária e fracasso. Se enfrenta uma derrota temporária, ele promove uma volta rápida e lucra com a experiência. Suplanta o espírito de derrotismo com o espírito da fé. Sabe como remover as limitações

autoimpostas que impedem o progresso de muitos homens, porque percebe que muitas limitações não são mais que estados mentais.

Para aquele que domina os princípios da realização, a experiência da derrota temporária não é mais que um sinal para reconstruir seus planos e elevar a determinação de vencer. Em resumo, esses princípios fornecem ao indivíduo uma filosofia que não reconhece o fracasso. A compreensão precisa da filosofia da realização dá ao indivíduo a consciência do sucesso; converte sua mente em um poderoso ímã que atrai um equivalente exato de sua atitude mental, como é refletida em seus planos, metas e objetivos.

Quem domina essa filosofia encontra uma abundância de oportunidades colocada em seu caminho como que por um toque de mágica. Descobre que pessoas se esforçam para cooperar com ele, e sem que haja aparente esforço ou solicitação de sua parte. Pode-se dizer que o indivíduo primeiro domina a filosofia da realização; depois supera tudo que aparece em seu caminho; e tudo isso acontece por uma estranha mistura de química mental que a ciência não consegue entender, nem se dispõe a explicar a origem de seu poder.

Não é provável que alguém que entenda os princípios da realização algum dia se torne um “desistente”, porque todos que entendem a filosofia sabem que ela fornece poder suficiente para atender a qualquer emergência humana comum! Põe pernas firmes sob a religião de um homem, independentemente de quais sejam suas crenças religiosas. Dá ao vendedor mais capacidade, independentemente do produto que ele venda. Faz de alguém um americano mais leal, porque a filosofia é, literalmente, a própria fundação sobre a qual esta nação se desenvolveu. Dominar os princípios trará ao indivíduo riquezas em termos de amizades duradouras, paz de espírito, harmonia em relacionamentos familiares, segurança financeira e aquele estado mental conhecido como felicidade. A filosofia é completa no sentido de ajudar todos que a dominam a abrir caminho pela vida com um mínimo de resistência e oposição de seus semelhantes. Quando você entender essa ideia, vai saber que ela aproxima o indivíduo de compreender a inteligência infinita pela qual reconhece seu relacionamento com ele mesmo, com os outros e com seu Criador.

Qualquer ideia dominante, plano, pensamento ou objetivo mantido em mente por um forte desejo de sua realização é absorvido pela mente subconsciente e traduzido em seu equivalente físico ou financeiro por

quaisquer meios práticos disponíveis. Vamos aqui ressaltar o fato de que qualquer propósito, plano ou objetivo amparado pela fé em sua realização e dotado de emoção por um forte desejo por sua realização adquire precedência nas operações mágicas da mente subconsciente e é posto em prática mais depressa que qualquer plano ou objetivo respaldado apenas por razão fria e sua força motivadora. A mente que é dominada por pensamentos que abrigam continuamente medo e pobreza leva a infelicidade e fracasso, tão certamente quanto pensamentos que abrigam fé e opulência levam ao sucesso.

É altamente importante que você entenda a verdade de que sua “atitude mental” é uma passagem de mão dupla para o interior de sua mente, que a atitude mental de fé leva ao reservatório de poder que automaticamente traduz seus desejos, planos e objetivos em seu exato equivalente físico, e que as atitudes mentais de medo e dúvida levam a um reservatório igualmente definido de poder que converte seus desejos, planos e objetivos em nada.

Com conhecimento definido do que estou dizendo, posso afirmar que é assim que a mente funciona. Ninguém jamais conseguiu dizer como ou por que a mente funciona dessa maneira. Não é mera força de expressão, nem é exagero, dizer que “qualquer coisa em que o homem acredite ele pode fazer”. É um fato bastante conhecido que as únicas limitações do homem são aquelas que ele cria na própria mente. Se isso não fosse verdade, como poderíamos explicar as realizações de um homem como Thomas A. Edison, que, com apenas três meses de escolaridade formal, controlava e fazia uso prático das forças da mente de tal forma que se tornou o inventor mais renomado do mundo? Se isso não fosse verdade, como explicaríamos as realizações de Henry Ford, que, começando do zero, com pouco da formação conhecida como educação de escola primária, ocupou a Terra com os produtos físicos de sua mente e acumulou uma imensa fortuna em troca de seu serviço?

A análise cuidadosa das realizações de homens como Ford e Edison é suficiente para convencer qualquer ser pensante que homens que se movem com definição de objetivo, respaldados pela fé em sua capacidade de alcançar seu objetivo, projetam os poderes de sua mente no reservatório da inteligência infinita, onde se pode encontrar a resposta para todos os problemas humanos, a realização de todos os desejos humanos.

Não é o propósito deste livro conduzir o leitor em um estudo complexo ou abstrato de todos os princípios funcionais da mente, ou apresentar um discurso complexo ou abstrato de psicologia, mas é seu propósito mostrar, por meio de evidência convincente, que, em países como o nosso, com sua enorme abundância de tudo de que o povo pode precisar ou querer, não há razão legítima para ninguém permanecer carente. A aquisição de bens materiais de que precisamos e queremos começa, sempre, em uma ideia clara do que desejamos mais um desejo ardente por sua realização. Em um país como o nosso, a única coisa que falta às pessoas é fé suficiente para se apoderar da própria mente e fazer uso pleno dela. Essa afirmação foi comprovada muitas vezes para que se duvide de sua solidez: a “atitude mental”, não o mero conhecimento ou educação, é a verdadeira origem de todas as realizações.

Tenho dito que a mente subconsciente aceita e realiza os pensamentos dominantes da mente que foram misturados a emoção, seja ela positiva, seja negativa; que ela traduz pensamentos de limitação, medo e dúvida em fracasso certo, tão certamente quanto traduz pensamentos de fé em sucesso. Vamos ver algumas experiências muito conhecidas que provam a validade dessa afirmação.

Vejamos, por exemplo, as experiências de 1929, princípio da mais extensa e devastadora depressão que este país já conheceu. Quando milhões de pessoas no país todo começaram a especular no mercado de ações, e esse comércio frenético provocou um *crash* no mercado que acarretou a perda de todo o dinheiro dos investidores, as mentes altamente carregadas de emoção começaram a divulgar pensamentos de medo, e essas vibrações se estenderam em todas as direções até alcançarem a mente de outros milhões de pessoas que não estavam apostando, resultando, por fim, em um estado de medo coletivo que paralisou todo o sistema bancário, provocou corridas aos bancos, paralisou maquinário na indústria e encerrou atividades comerciais normais em uma escala nunca vista antes.

Lá estávamos, pulando, da noite para o dia, da opulência e fartura ao pânico e pobreza, apesar de haver exatamente a mesma quantidade de todas as formas de riqueza no país durante a onda de pânico e antes de seu começo. Os assuntos das pessoas no mundo mudam com a mudança de sua “atitude mental”, de maneira tão definida e regular quanto o subir e descer

das marés do oceano. Dessa verdade saiu o velho ditado que diz “Sucesso atrai sucesso, e fracasso atrai fracasso”.

Análise precisa de mais de 25 mil homens e mulheres classificados como “fracassos” estabeleceu evidência positiva dos princípios funcionais da mente pelos quais esses desafortunados provocaram o próprio infortúnio. Relacionadas sem nenhuma tentativa de sua classificação em relação a seus efeitos relativos, seguem algumas das principais causas:

» O hábito difundido de aceitar a limitação da pobreza, como é refletido pela disponibilidade de se contentar com as três necessidades básicas da vida: comida, abrigo e vestuário. Não estou aqui analisando as causas da falta de ambição que leva a pessoa a não pretender mais que as necessidades da vida; estou apenas analisando um fato bastante conhecido para mostrar que, apesar das vastas riquezas de nosso grande país, uma maioria não tem objetivo definido além de buscar a mera sobrevivência.

» Deixar de reconhecer o que todo psicólogo sabe: nem questões externas nem circunstâncias têm influência sobre a “atitude mental” de alguém, exceto para aqueles que, pela recusa em se apoderar da própria mente e usá-la, impõem a ela limitações. Já foi provado, vezes demais para enumerar, que qualquer mente normal pode romper essas limitações da pobreza a qualquer momento em que o indivíduo se apoderar de sua mente e decidir usá-la para a aquisição de riquezas. Andrew Carnegie provou que sua mente tinha o poder de remover autolimitações quando ele decidiu abandonar o emprego comum e começar o trabalho mais lucrativo de organizar e comandar uma grande indústria do aço. Thomas A. Edison fez uma demonstração semelhante dos poderes de sua mente quando decidiu deixar o emprego comum de operador de telégrafo e se tornar o maior inventor do mundo. Por mais estranho que possa parecer, o próprio poder mental com que ele fez a mudança da vida comum para a de inventor bem-sucedido tornou-se o poder com o qual ele penetrou os segredos da inteligência infinita e descobriu os segredos da natureza.

» Deixar de reconhecer a importante diferença entre querer uma coisa e estar decidido a tê-la. Todo mundo quer as melhores coisas da vida, e muitos cometem o erro fatal de acreditar que um desejo é a mesma coisa que

objetivo definido, amparado por um desejo ardente por sua realização. A diferença é exatamente a que existe entre sucesso e fracasso.

» O hábito de permitir que a mente seja limitada por alguma forma de medo e uma inferioridade aceita. Muitas pessoas que nasceram em um ambiente de pobreza, e aquelas que foram postas temporariamente em associação com pessoas que aceitaram a pobreza como seu destino, ergueram insuperáveis barreiras mentais com essa fobia. Todos os anos, milhões de pessoas nascem na pobreza e nunca aprendem que podem se tornar financeiramente independentes. Desde a tenra infância até a morte, elas usam seu poder mental em marcha à ré, condenando-se à pobreza tão certamente quanto se pedissem a infelicidade em suas preces.

» Deixar de desenvolver o hábito da iniciativa, uma falha que normalmente pode ser rastreada até seu protótipo, a crença na inferioridade individual. Obviamente, aqueles que sofrem de falta de iniciativa nunca se apoderarão da própria mente ou de qualquer outra coisa.

» Falta de visão: o hábito de colocar, voluntariamente ou por negligência, limitações ao uso de seu poder mental por deixar de aspirar a qualquer posição na vida que esteja acima da mediocridade. As realizações do homem terminam onde começam suas próprias limitações do poder da mente, quaisquer que sejam os motivos dessas limitações. Os que querem pouco normalmente alcançam exatamente aquilo que buscam.

» Falta de atenção à importância do desenvolvimento de uma personalidade atraente pelo aprendizado de características, hábitos e habilidades que servem aos outros com altruísmo. Deixar de esquecer o eu. Aqueles que se amam terão poucos rivais.

» Desenvolvimento do hábito da procrastinação, que leva ao hábito de vagar perpetuamente pela vida e adotar a linha da resistência mínima. Letargia e oportunismo nunca construíram um império.

» Falta de fé e de uma compreensão adequada do princípio da oração, pelo qual a mente subconsciente transfere à inteligência infinita uma imagem

definida da atitude mental do indivíduo.

Aí está uma descrição rápida, mas precisa, das principais fontes pelas quais os homens se condenam à miséria, pobreza e fracasso. Como ponto de partida para o sucesso, faça um inventário de si mesmo determinando quantas dessas causas de fracasso abriga em sua mente.

Ideias são o único bem que não tem valor fixo. São o começo de todas as realizações; elas formam a fundação de todas as fortunas; são o ponto de partida de todas as invenções; ideias ocuparam o ar sobre nós, e nos capacitaram a canalizar e usar a energia conhecida como éter, pela qual qualquer cérebro pode se comunicar com qualquer outro cérebro.

Ideias começam como resultado da definição de objetivo. A máquina de falar não era mais que uma ideia abstrata até Edison a submeter à porção subconsciente de seu cérebro, onde ela foi projetada no grande reservatório de inteligência infinita e devolvida à sua mente na forma de um plano definido para seu aperfeiçoamento mecânico.

A Liga Anti-Saloon não era mais que uma ideia muito vaga que só existia na cabeça das duas pessoas que deram vida a ela, no vilarejo de Westerville, em Ohio, há mais de quarenta anos; mas houve um tempo em que essa ideia, amparada pela definição de objetivo, dizimou os *saloons*. Não estou aqui tentando apresentar os méritos da ideia. Estou apenas chamando atenção para a força das ideias quando são amparadas de maneira persistente pela mente humana.

Al Capone deu à luz uma ideia, como resultado direto das condições sociais diferentes promovidas pelo trabalho da Liga Anti-Saloon, e apesar da natureza reprovável de sua ideia, ele a respaldou com definição de objetivo e, assim, deu a ela tal impulso que todas as forças das agências legais do poderoso governo nos Estados Unidos foram requisitadas para interromper o prejuízo que sua ideia causava. Fica então claro que ideias respaldadas por definição de objetivo funcionam da mesma maneira para o bem ou para o mal, mas, acima de tudo, funcionam.

O movimento do Rotary Club começou como uma ideia criada na mente de um advogado com o propósito de ampliar sua rede pessoal de conhecidos e, assim, construir sua prática jurídica sem violar a ética da profissão. A ideia do Rotary Club era bem humilde no começo, mas foi amparada por definição de propósito até que, agora, se espalha por toda a

Terra e serve como um meio pelo qual os homens se unem em um espírito de companheirismo em quase todos os países do mundo.

O Novo Mundo foi descoberto e civilizado como resultado de uma ideia amparada por definição de objetivo expressado na mente única de um humilde navegador. Em breve poderá chegar o tempo em que esse mundo recém-descoberto se tornará a última fronteira da civilização, levando assim novamente sua descoberta ao topo da lista das coisas importantes que afetam a humanidade.

O cristianismo, maior poder singular para o bem conhecido pelo mundo, começou como uma ideia na mente de um humilde carpinteiro. Pela persistente aplicação do princípio de definição de propósito, essa ideia seguiu em frente por quase dois mil anos, e pode estar nela a expectativa de salvação frente à atual tendência de destruição da civilização, se os homens praticarem seus dogmas.

Aquilo em que os homens acreditam, sobre o que falam e o que esperam tem um jeito estranho de se fazer presente de uma forma ou outra. Que aqueles entre nós que lutam para se libertar das limitações de pobreza e infelicidade não se esqueçam dessa grande verdade, porque ela se aplica a um indivíduo e também ao povo de uma nação.

Vamos agora dar atenção ao princípio funcional por meio do qual pensamentos, ideias, planos e objetivos colocados na mente consciente encontram seu caminho para a área subconsciente da mente, onde são absorvidos e levados à sua conclusão lógica pela inteligência infinita.

A transferência de pensamento da mente consciente para a subconsciente pode ser acelerada pelo processo simples de aumentar ou estimular as vibrações do pensamento por meio da fé, do medo ou de qualquer outra emoção intensificada, como o entusiasmo, um desejo ardente baseado em definição de objetivo, ou ódio e inveja. Pensamentos que se baseiam na fé parecem ter precedência sobre todos os outros na questão da definição e rapidez com que são entregues ao subconsciente. A velocidade com que o poder da fé trabalha deu origem à crença de que certos fenômenos são resultados de “milagres”. Atualmente, psicólogos não reconhecem nenhum fenômeno como milagre, alegando que tudo o que é e tudo o que acontece é resultado de uma causa definida. Que seja, é fato bem conhecido que a pessoa que consegue libertar a mente de todas as limitações autoimpostas por meio da atitude mental conhecida como fé geralmente

encontra solução para todos os seus problemas, qualquer que seja sua natureza.

Inteligência infinita, embora não seja uma solucionadora automática de enigmas, leva a uma conclusão lógica qualquer ideia, meta, objetivo ou desejo claramente definido, submetidos à mente subconsciente com uma atitude mental de fé perfeita. No entanto, inteligência infinita nunca tenta modificar, mudar ou alterar nenhum pensamento a ela submetido, e nunca se teve notícia de que tenha agido a partir de um mero desejo ou ideia, pensamento ou objetivo indefinidos. Plante essa ideia com raízes firmes em sua mente, e vai se descobrir de posse de poder suficiente para resolver seus problemas diários com muito menos esforço que a maioria das pessoas dedica a se preocupar com seus problemas.

Os chamados “palpites” muitas vezes são sinais indicando que a inteligência infinita está tentando alcançar e influenciar a mente consciente. Normalmente, eles vêm em resposta a alguma ideia, plano, objetivo ou desejo, ou a algum medo que foi entregue à inteligência infinita por meio do subconsciente. Palpites devem ser tratados civilmente e examinados com cuidado, uma vez que muitas vezes transmitem, no todo ou em parte, informação do maior valor para o indivíduo. Esses palpites costumam aparecer muitas horas, dias ou semanas depois que o pensamento que os inspirou chegou ao reservatório da inteligência infinita; enquanto isso, o indivíduo muitas vezes esqueceu o pensamento que os inspirou.

Esse é um assunto profundo sobre o qual até a mais sábia das pessoas sabe muito pouco. É um assunto que só se revela por meio da meditação. Muitos acreditam que é assim que opera o poder da prece. Muitos acreditam, também, que a definição de objetivo, amparada pela fé, é em si mesma a melhor das preces. Entenda o princípio mental aqui descrito e você terá uma dica confiável sobre por que a prece, às vezes, traz aquilo que a pessoa deseja, enquanto outras vezes ela traz aquilo que não se quer. Considere o fato de muita gente recorrer à prece só depois de todo o resto ter falhado, geralmente na hora da emergência, quando a mente está saturada de medo e dúvida, e você pode ter a resposta sobre por que a oração costuma trazer aquilo que se menos deseja. Se você recorrer à prece com a mente toda ou parcialmente tomada por medo ou dúvida, a inteligência infinita parece acomodar as emoções levando sua conclusão lógica à exata atitude mental em que você reza.

O tipo de fé que traz resultados, sem exceção, é aquela atitude mental em que se vê o objeto desejado já na mão, mesmo antes de ir rezar. Esse tipo de atitude mental só se alcança pelo preparo e pela disciplina da mente. Às vezes a disciplina pode ser o resultado do esforço deliberado por parte de um indivíduo; outras vezes, ela pode ser resultado de algum grande pesar ou desapontamento profundamente enraizado que força o indivíduo a se voltar para o seu “eu interior” em busca de consolo, e aí está a comprovação de que o fracasso, às vezes, é uma bênção disfarçada.

Uma análise cuidadosa da civilização o impressionará com a profundidade com que a raça humana é advertida de tempos em tempos, por meio de alguma grande calamidade, como uma depressão mundial, conferindo, assim, lógica à teoria de que fracasso e decepção são armas de disciplina com as quais os seres humanos são forçados a recorrer à sua natureza espiritual para ter ajuda. A depressão de dez anos que se alastrou pelo mundo todo de 1929 a 1939 poderia facilmente ser considerada o jeito da natureza de forçar os habitantes do mundo a recuperar valores espirituais que tão prodigiosamente perderam durante a Primeira Guerra Mundial.

Nenhum grande líder jamais se tornou conhecido por alcançar sucesso digno de nota sem recorrer a forças espirituais. Existe um poder maior que o próprio homem, e ele é muitas vezes incompreensível para a mente finita do homem. É essencial aceitar essa verdade para chegar à realização bem-sucedida de qualquer objetivo definido. Os grandes filósofos de todos os tempos, de Platão e Sócrates a Emerson e os modernos, e os grandes estadistas de todos os tempos, de George Washington a Abraham Lincoln, tornaram-se conhecidos por terem recorrido ao seu “eu interior” em tempos de emergência. Nenhum sucesso grandioso e duradouro jamais foi alcançado, e nenhum será, exceto por aqueles que reconhecem e usam os poderes espirituais do infinito como são sentidos em seu “eu interior”. Deixar de reconhecer essa verdade profunda pode ser a maior razão pela qual o mundo está hoje quase falido espiritualmente! Não importa quem você é, ou qual é sua vocação, você nunca vai se apropriar de grande poder se negligenciar ou se recusar a reconhecer e usar suas forças espirituais.

Há um homem que dizem ter sido o maior vendedor de seguros de vida dos Estados Unidos. Por quinze anos seguidos, ele foi membro do Million Dollar a Year Club (Clube do Um Milhão de Dólares por Ano), uma organização de vendedores de seguro de vida que vendem o mínimo de um

milhão de dólares em seguros anualmente. Por mais “frio e calculista” que ele seja em relação aos seus assuntos profissionais, como contam, ele nunca aborda um possível comprador de seguro sem preparar a mente por uma hora, no mínimo, de comunhão introspectiva com seu “eu interior”, tempo durante o qual deixa de lado a “frieza” e a substitui pela força espiritual que é capaz de controlar. Esse é outro jeito de dizer que ele comunga com Deus em oração. Ele descobriu que a inteligência infinita atua a partir de desejo para servir seus semelhantes por meio do seguro de vida, tão depressa e definidamente quanto age sobre qualquer outro objetivo.

Esse homem não faz gestos eloquentes relacionados aos seus métodos de vendas, nem exhibe suas crenças religiosas. Seu método de recorrer às forças espirituais de seu ser para ter ajuda no exercício diário da profissão é algo que fica entre ele e seu Criador. Manifesta-se em um desejo sincero de servir aos semelhantes. De alguma maneira, não podemos deixar de pensar que, talvez, o jeito quieto e despretensioso com que esse homem busca a origem do poder espiritual dentro dele mesmo o leva muito mais perto da fonte de todo poder do que os métodos de alguns outros homens que anunciam sua religião de maneiras mais dramáticas. Pessoas que julgaram o finado Thomas A. Edison sem saber muita coisa, se é que sabiam algo, sobre suas crenças pessoais cometeram o engano de presumir que ele se tornou o maior inventor do mundo por causa de seu grande poder racional. A verdade é justamente o contrário dessa crença. O autor foi muito próximo de Edison por um longo período, e pode dizer, portanto, que o sucesso de Edison se devia, em grande parte, ao hábito de recorrer ao “homem interior” para buscar a solução dos problemas mais difíceis. Edison entendia e usava em sua plenitude seu estado espiritual. Ele era muito mais profundamente espiritual em natureza do que muitas pessoas que proclamam enraizadas crenças espirituais.

Para muitas pessoas, também pode ser uma grande surpresa descobrir que a estupenda sabedoria industrial e financeira de Henry Ford tem raízes no hábito de recorrer a suas forças espirituais e usá-las. Ford nunca declara ou anuncia sua crença espiritual, mas declarou saber que deve suas riquezas e grandes realizações a seu conhecimento e uso do espiritual. Diferentemente dos ditadores da Europa, que gritavam a plenos pulmões dos telhados das casas que estavam destinados à vitória porque Deus estava do lado deles na batalha, Ford é discreto sobre seus negócios e submete

silenciosamente cada meta e objetivo aos reservatórios espirituais de sua alma. Se é possível julgá-lo por suas realizações, seu sistema tem a vantagem de levá-lo sempre em frente, apesar da oposição de grupos poderosos de homens que, inúmeras vezes, tentaram derrotá-lo.

Andrew Carnegie disse uma vez: “Identifique o semelhante que fortalece suas metas e seus objetivos com forças espirituais, porque ele está apto a desafiá-lo em sua posição e passar na sua frente rumo ao pódio”. Quando Carnegie olhou para o futuro, mais de trinta anos atrás, e profetizou que Henry Ford se tornaria o fator dominante na indústria automobilística, baseou sua profecia no conhecimento de que Ford admitia e usava seu estado espiritual.

Há pouco tempo o editor de *Think and Grow Rich* (uma interpretação em volume único de uma parte da filosofia da realização individual) começou a receber por telégrafo encomendas desse livro de livrarias em Des Moines, Iowa e entorno. As mensagens pediam remessas imediatas do livro, entrega expressa. Nem o autor, nem o editor da publicação sabiam o que causava a repentina elevação nas vendas do livro na região de Des Moines até várias semanas depois, quando o autor recebeu uma carta de Edward P. Chase, de Des Moines, um vendedor de seguro de vida que representava a Sun Life Assurance Company. Ele dizia na carta:

“Escrevo para expressar minha profunda gratidão por seu livro Pense e enriqueça. Segui seus conselhos ao pé da letra. O resultado foi que tive uma ideia que resultou na venda de uma apólice de dois milhões de dólares. Essa é a maior venda desse tipo jamais feita em Des Moines.”

A frase-chave na carta de Chase é a segunda: “Segui seus conselhos ao pé da letra”. Gostaria de contar rapidamente como Chase converteu com facilidade o conteúdo do livro em uma venda de seguro de vida maior em valor do que um corretor médio vende em quatro anos de muito esforço. Em primeiro lugar, o livro que inspirou essa grande transação literalmente abunda em estímulos espirituais, fato que muitos de seu um quarto de milhão de leitores pode atestar.

Em uma frase, Chase conta que leu o livro com a mente aberta e “seguiu seus conselhos ao pé da letra”. Quando foi vender uma apólice de seguro de

dois milhões de dólares, levou com ele uma DEFINIÇÃO DE OBJETIVO que era amparada pelo irresistível poder da fé. Não só ele leu o livro, outros também talvez o fizeram. Não o deixou de lado com ceticismo, pensando que os princípios nele descritos poderiam funcionar, ou não. Ele o leu com a mente aberta, reconheceu as estimulantes forças espirituais que descrevia, apropriou-se dessas forças e, imediatamente, as colocou em ação em seu trabalho de vendedor de seguro de vida.

Em algum lugar na leitura do livro, a mente de Chase fez contato com a mente do autor, e esse contato acelerou sua mente de um jeito tão definido e intenso que uma ideia nasceu. A ideia era vender uma grande apólice de seguro, talvez a maior já vendida. A venda dessa apólice tornou-se seu OBJETIVO PRINCIPAL DEFINIDO imediato. Ele pôs esse objetivo em prática sem demora, e – atenção! – o objetivo foi alcançado. Não foi necessário mais tempo ou esforço para vender a apólice de dois milhões de dólares do que poderia ter sido para vender outra de mil dólares. Como Carnegie tão bem colocou, o homem que é motivado pelo espiritual “está apto a desafiá-lo em sua posição e passar na sua frente rumo ao pódio”, esteja ele vendendo apólices de seguro de vida ou cavando valas. Não existe fracasso para o homem que passa a conhecer o poder espiritual e tem fé nesse poder para usá-lo como meio de resolver seus problemas.

Como disse uma vez Andrew Carnegie, “Um grande ponto fraco em alguns homens é que sabem demais! Sabem muitas coisas que não vão funcionar”. O que ele quis dizer com isso foi: algumas pessoas são tão pouco familiarizadas com a força do poder espiritual que deixam de usar esse poder, contando com o que acreditam ser sua própria sabedoria racional para cuidar da vida. Os homens verdadeiramente grandes são sempre humildes e mantêm a mente aberta. O egocêntrico arrogante nunca se aproxima da inteligência infinita, e, sem essa ajuda, as realizações do homem são pequenas.

A simples leitura casual deste livro não dará a seus estudiosos todos os benefícios do conhecimento que ele transmite. O livro tem mais do que aquilo que se vê nas páginas impressas. Tem aquele “algo mais” escondido nas entrelinhas, algo que pode ser descoberto apenas pelo leitor que o lê com a mente aberta e um OBJETIVO DEFINIDO, e com uma determinação de sintonizar e apreender o espírito do grande mestre do aço e outros

homens distintos cuja filosofia de realização será encontrada ao longo destas lições.

Visão é uma virtude de valor incalculável. Mas visão passional conduz apenas a devaneio impraticável. Carnegie definiu o princípio de definição de objetivo com clareza suficiente para ser entendido por qualquer escolar, mas definição de objetivo significa apenas visão passional até que, e a menos que, ganhe vida e ação pela aplicação dos poderes espirituais do indivíduo. Definição de objetivo não é mais que o ponto de partida para o sucesso.

Um objetivo deve ser elevado da categoria passiva e vestido com as forças espirituais da ação! Um objetivo principal, para que se garanta sua mais plena realização, deve ter a proporção da obsessão. Há uma fórmula definida por meio da qual esse desejo pode ser alcançado, e vou agora apresentá-la:

A FÓRMULA PARA TRADUÇÃO DE DEFINIÇÃO DE OBJETIVO EM SEU EQUIVALENTE FÍSICO

- ♦ Escreva uma declaração completa e clara de seu objetivo principal definido na vida, decore-o e repita-o em voz alta pelo menos uma vez por dia. Você deve proceder como se seu objetivo principal fosse uma prece, e a fé em sua capacidade de alcançar seu principal objetivo deve ser tão definida que você possa se ver já de posse dele.
- ♦ Em outra página, escreva uma declaração clara do plano ou planos pelos quais espera alcançar seu principal objetivo. É importante que você mantenha todos os planos suficientemente flexíveis de forma que possa alterar, modificar, mudar ou superar todos eles com planos melhores a qualquer momento em que sentir “a urgência interior” para isso. Lembre-se, o propósito de repetir diariamente seu principal objetivo é gravá-lo na mente subconsciente, onde ele será apreendido e posto em prática pela inteligência infinita. Lembre-se também de que a inteligência infinita pode encontrar seus próprios planos para a tradução desse objetivo em seu equivalente físico. Esteja sempre alerta, portanto, ao sinal para mudar seus planos. O sinal virá na forma de uma ideia repentina ou “palpite” que se apresentará à sua mente, talvez em um

momento em que você menos esteja esperando. Quando o chamado surgir, não hesite, responda imediatamente e faça todas as mudanças nos planos que ele inspirar.

- ♦ Quando escrever uma declaração de seu principal objetivo, inclua na afirmação um prazo definido e no qual deseja realizá-lo. Para as leis da natureza, assim como para as leis do homem, o tempo é de importância vital. Contratos legais precisam ter um prazo razoável de cumprimento para serem válidos. O mesmo vale em relação a uma ligação com a inteligência infinita. Se não for mencionado um limite de tempo para a aquisição do principal objetivo do indivíduo, a inteligência infinita pode estabelecer o próprio tempo. A inteligência infinita tem muito tempo e, a menos que você estabeleça seu prazo para alcançar seu principal objetivo, ela pode não providenciar a realização a tempo de fazer algum bem.
- ♦ Controle sua “atitude mental” durante o período em que estiver repetindo verbalmente a declaração escrita de seu principal objetivo. Nunca comece essa cerimônia profunda até estar completamente sozinho, e não comece enquanto não limpar a mente de medo, dúvida e preocupação. A inteligência infinita atua a partir da “atitude mental” com que você apresenta seus desejos e suas demandas. Se você entender o total significado dessa instrução e desenvolver o hábito de colocá-la em prática com fidelidade, logo vai se descobrir de posse da chave que vai abrir a porta do reservatório de seu estado espiritual quando quiser.

O QUE DEVE CONSTAR NA DECLARAÇÃO ESCRITA DE SEU OBJETIVO PRINCIPAL DEFINIDO

Para que nenhum leitor se confunda com que assuntos deve cobrir um objetivo principal definido, o autor apresenta a seguir um esqueleto que serve como guia:

1. O primeiro parágrafo deve estabelecer com clareza a realização desejada dentro do prazo escolhido para a realização de seu principal objetivo.

2. O segundo parágrafo deve descrever com clareza e definição a qualidade e quantidade exatas do serviço que se pretende prestar em troca da recompensa pretendida, para que não haja ilusões nesse ponto. A inteligência infinita nunca recompensa pessoas dando alguma coisa em troca de nada, nem favorece a pessoa que espera ou exige pagamento desproporcional ao valor que pretende dar em troca. Os homens podem enganar uns aos outros, e enganam, às vezes, *mas nunca se soube de alguém que tenha enganado a inteligência infinita.*
3. O terceiro parágrafo deve descrever a “atitude mental” com que se pretende prestar o serviço que será dado pelo dinheiro exigido. A descrição deve estabelecer com clareza que você se relaciona em espírito de harmonia com todas as pessoas que, de alguma forma, forem afetadas pelo serviço que presta. Quando cumprir essa instrução, lembre-se de que as pessoas a quem você presta o serviço serão afetadas por sua “atitude mental” e seu modo pessoal de conduta; respondem à sua “moldura mental” da mesma forma que a inteligência infinita a percebe. Novamente, não perca o profundo significado dessa instrução. Se perder, o erro vai custar todos os resultados de seus esforços.
4. No quarto parágrafo, escreva uma descrição clara do papel que pretende assumir para cumprir seu dever como cidadão americano, lembrando, enquanto escreve, que ninguém tem o direito de desfrutar de privilégios abundantes do americanismo sem contribuir com alguma coisa de valor para perpetuar e apoiar o sistema de vida americano. Seu compromisso nesse parágrafo será uma medida exata de seu caráter; portanto, seja generoso ao assumir a responsabilidade com seu país. Lembre-se também de que sua “atitude mental” em relação a seu país vai refletir, em um grau surpreendente, a “atitude mental” que você vai exibir em relação a seus associados mais próximos e com aqueles a quem presta o serviço que espera que forneça o retorno de riquezas materiais ou outro tipo de realização que espera. Ser respeitado e querido pelos outros equivale a remover a maioria dos obstáculos que você vai encontrar no caminho para o seu objetivo principal definido. Você tem, portanto, uma razão muito sólida para melhorar o relacionamento com todos com quem se associa de maneira próxima.

5. No quinto parágrafo, escreva uma declaração clara dos meios e maneiras que pretende adotar para desenvolver e usar as forças espirituais ao seu dispor. Esse compromisso de sua parte pode adotar qualquer método desejado, mas certamente obriga você a seguir hábitos religiosos definidos voltados para o uso mais amplo e positivo de seu estado espiritual. Se você faz parte de uma igreja, deve intensificar e melhorar o relacionamento com seus conselheiros espirituais. Se não pertence a uma igreja, não segue nenhum ensinamento religioso, deve se afiliar. A igreja fornece uma atmosfera de estímulo espiritual de que todo mundo precisa. Mas aqui, como em todo relacionamento humano, só se pode receber na medida em que se dá. A melhor porção de qualquer benefício religioso vem do papel que se assume em relação às atividades da igreja. Mãos à obra.
6. No sexto parágrafo, comprometa-se a exercitar seu direito e seu dever de voto em todas as eleições de que puder participar. Você não pode ser um bom cidadão sem fazer sua parte na escolha de representantes públicos honestos e confiáveis. Se o espírito de americanismo de que nos gabamos é seguir sendo um poder democrático e livre para o bem de todos os cidadãos, cada cidadão deve assumir seu dever e ajudar a manter homens honestos nos gabinetes, pelo poder das urnas.
7. No sétimo parágrafo, escreva uma descrição clara e definida da “atitude mental” com que pretende melhorar seu relacionamento com os membros de sua família. Essa instrução é de especial importância para os homens que são chefes de família. A esposa de um homem é, se ele se relaciona com ela da maneira apropriada, de grande benefício para ajudá-lo a manter e usar sua coragem. Ela deve ser o membro mais importante de seu grupo de MasterMind, mas fará mais mal do que bem se não for totalmente solidária aos seus objetivos e propósitos. O fato de a maioria dos grandes líderes em todos os tempos terem contado com a harmoniosa cooperação de uma mulher é muito significativo. Quando a mente de um homem e a de uma mulher se fundem em espírito de contínua harmonia, solidariedade e união de propósito, eles podem superar quase qualquer obstáculo que possa surgir no caminho.

8. No oitavo parágrafo, comprometa-se de forma definitiva e irrevogável a nunca maldizer nem falar de maneira depreciativa de outra pessoa, quaisquer que sejam seus impulsos para isso. Nada é mais fatal ao desenvolvimento do estado espiritual que o hábito da fofoca, conversa sem fundamento e maledicência. Pessoas bem-sucedidas não se dedicam a esse hábito vulgar. É um insulto à alma da própria pessoa, um golpe contra a inteligência infinita.

ALGUNS HOMENS QUE AJUDARAM A FAZER A AMÉRICA PELO PRINCÍPIO DA DEFINIÇÃO DE PROPÓSITO

Como um clímax apropriado para este capítulo, apresento aqui alguns breves esboços de alguns homens bem conhecidos que contribuíram para o espírito do americanismo, como nós, desta geração, entendemos essa disposição. Os registros das conquistas desses homens mostram com clareza que eles entenderam e aplicaram o princípio da definição de objetivo, sem o qual, sem dúvida, não poderiam ter sido incluídos nessa lista de sucesso distinto.

Henry Ford, o industrial número um da América, embora se classifique com pontuação muito alta na maioria dos princípios da filosofia da realização, tem como maior traço de distinção o hábito de agir com definição de propósito. É possível atribuir à aplicação desse princípio, mais do que a quaisquer outros princípios de sucesso, sua supremacia industrial e fortuna. Ford permitiu que engenheiros supervisionassem seus automóveis, mas não sua política comercial. Desde o início da carreira de industrial, ele adotou como seu objetivo principal definido a produção e venda de automóveis baratos e confiáveis. Esse ainda é seu principal objetivo, e ninguém vai questionar sua solidez diante dos quarenta anos de sucesso que a confirmam.

Mais de duzentos outros homens, cujos nomes hoje não são lembrados pela maioria das pessoas, passaram pelo ramo automobilístico desde que Henry Ford começou nele. Muitos tinham formação acadêmica melhor que a de Ford, e quase todos tinham mais capital que ele para começar a carreira. O que não tinham, e de que precisavam mais que do capital de giro, era um espírito claro e bem definido de DEFINIÇÃO DE OBJETIVO.

Thomas A. Edison foi grande porque sua mente funcionava com definição de objetivo. Qualquer homem que se mantém fiel a uma tarefa ao longo de dez mil fracassos, como Edison enquanto buscava um princípio funcional para a lâmpada elétrica incandescente, não pode ser descrito por outro adjetivo que não seja “grande”. Pessoas que não são grandes geralmente desistem depois de um ou dois fracassos, e algumas até os antecipam antes de acontecer e correm para se esconder, em vez de enfrentá-lo.

Quando **Walter Chrysler**, ainda jovem, gastou seus últimos dólares em um carro, ele levou a máquina para casa para desmontá-la. Removeu cada parafuso, porca e grampo. Tirou os pistões e o virabrequim. Removeu as válvulas e a caixa de câmbio. Depois começou a colocar tudo no lugar. Ele repetiu o processo muitas vezes, até os pais começarem a pensar que ele estava maluco. Mas Chrysler sabia o que estava fazendo! Tinha escolhido como seu objetivo principal definido fabricar automóveis. Antes de começar, ele queria aprender tudo que fosse possível sobre a construção mecânica de um automóvel. Mas, mais importante que isso, queria que a mente se apropriasse do automóvel. Quando finalmente entrou em ação e começou a construir automóveis, sua repentina ascensão à fama e à fortuna se tornou o assunto do mundo industrial.

Já foi dito que um homem pode fazer tudo o que quer se sabe exatamente o que quer e deseja com intensidade suficiente. A afirmação parece ser muito ampla, mas a observação da força da mente serve para confirmá-la. Muitos anos atrás, **Russell Conwell** queria uma grande quantia em dinheiro para fundar uma faculdade na Filadélfia. Sem dinheiro, e sem saber como levantar a quantia pelos canais comerciais ortodoxos, ele foi finalmente forçado a se voltar para seu “eu interior”, influenciando a mente a produzir uma ideia que trocou pelo dinheiro de que precisava. A ideia foi dada a ele por meio de um “palpite” que invadiu seu cérebro com tanta intensidade que o acordou. A ideia era simples. Consistia em uma palestra que ele se sentiu inspirado a escrever, e que ele ofereceu com o título de “Acre de Diamantes”. A palestra foi proferida pelo Dr. Cornwell muitas milhares de vezes e rendeu, ao longo de sua vida, mais de quatro milhões de dólares. Mais tarde foi publicada em forma de livro e se tornou um *best-seller* por muitos anos. Ele ainda é publicado.

A palestra parece elementar e simples quando lida nas páginas de um livro, mas contém toda a força espiritual do grande entusiasta que a escreveu, e foi esse elemento espiritual que a fez penetrar no coração de todos que a ouviram. Se um homem escreve um livro, faz um sermão ou constrói um carro, se recorre com liberdade às forças de seu estado espiritual enquanto está trabalhando, e sabe com precisão o que quer conquistar com seu trabalho, estará mais que apto a criar uma obra-prima. Esforços mornos produzem apenas produtos mal-acabados. A “atitude mental” com que um homem faz seu trabalho é o fator determinante quanto à sua qualidade. Por isso, um homem faz melhor aquilo que mais gosta de fazer.

Frank Gunsaulus, um jovem pregador, queria muito fundar uma faculdade em Chicago. Sem recursos e sem amigos influentes que pudessem ajudá-lo a levantar o dinheiro, ele se voltou, como o Dr. Russel Conwell, para seu “eu interior” a fim de suprir suas necessidades. A quantia que ele pretendia era a enorme soma de um milhão de dólares, um valor bem alto para um jovem clérigo desconhecido angariar sozinho. Mas “Deus age de um jeito misterioso para realizar Suas maravilhas”.

O reverendo Gunsaulus queria o milhão de dólares com um fervor suficiente para se tornar determinado a conseguir o dinheiro. Partindo de uma ideia baseada em um objetivo principal definido, ele se sentou em seu escritório e concentrou os pensamentos em meios e maneiras de adquirir a fortuna de que precisava. Por mais de três horas, não desviou a mente desse assunto. Exigiu do subconsciente que se projetasse no interior do grande reservatório de inteligência infinita, onde sabia que não havia carência de poder para produzir dinheiro ou qualquer coisa que o ser humano desejasse ou de que precisasse, e que trouxesse para ele o plano pelo qual pudesse adquirir o dinheiro. Sua mente disciplinada passou a trabalhar para ele com velocidade e precisão. Mentes disciplinadas sempre trabalham desse jeito.

Em poucas horas, a resposta apareceu. Surgiu em sua mente do nada, e ele a expressou. A ideia consistia em um sermão que ele se sentiu inspirado a preparar, chamado “O que eu faria com um milhão de dólares”. Ele anunciou nos jornais de Chicago que pregaria na manhã de domingo seguinte sobre esse assunto. O anúncio chamou a atenção do rei das embalagens, o falecido Philip D. Armour, que por curiosidade, talvez (o

reverendo Gunsaulus atribuiu o estranho fenômeno a outra causa providencial), quis ouvir o sermão.

Depois que o reverendo Gunsaulus terminou de falar, Armour se levantou de seu lugar, percorreu lentamente o corredor até o púlpito e, para grande surpresa da congregação, apertou a mão do jovem pregador e disse: “Fiquei muito impressionado com seu sermão. Se quiser ir ao meu escritório amanhã de manhã, vou lhe dar o cheque de um milhão de dólares”. Ele doou o dinheiro, e Gunsaulus o usou para fundar o Armour Institute of Technology, uma das mais conhecidas faculdades do Meio Oeste.

Gunsaulus contou como recorreu ao seu estado espiritual para ter a resposta a suas necessidades. “Antes de ir ao púlpito para fazer aquele sermão”, ele explicou, “fui ao meu banheiro, apaguei as luzes, ajoelhei e rezei por uma hora inteira, pedindo para meu sermão render o milhão de dólares de que eu precisava. Não tive a pretensão de dizer a Deus onde arrumar o dinheiro. Só pedi que Ele me guiasse à fonte certa. Quando me dirigi ao púlpito, uma grande confiança se apoderou de mim. Senti, então, que já tinha o dinheiro.”

Uma subsequente comparação da correspondência entre Gunsaulus e Armour revelou o fato surpreendente: no minuto em que Gunsaulus entrou no banheiro para rezar, Armour lia o anúncio do sermão no jornal, e enquanto ele orava, Armour decidiu ir ouvir suas palavras. “Tive uma sensação estranha”, ele contou, “que me impeliu a sair e ir ouvir o sermão.”

Tem algo de profundamente impressionante em experiências como essa, em especial quando se conhecem os personagens e se tem todos os motivos para acreditar em seus depoimentos. Não é estranho, na verdade, que os homens busquem o atendimento a suas necessidades aqui e agora, só para descobrir finalmente que o verdadeiro método de abordagem da fonte de suprimento consiste na única coisa sobre a qual os seres humanos têm total controle, o poder de sua mente? Nela está a origem de todas as riquezas, a resposta a todos os desejos, a solução para todos os problemas, mas frequentemente recorremos a essa fonte apenas como um último recurso, depois de termos quase eliminado nossos poderes espirituais por meio de desapontamentos decorrentes de nossos esforços para atender a nossas necessidades em outras fontes.

Knut Hamsun, um jovem norueguês, passou vinte anos tentando encontrar seu lugar no mundo. Ele queria ser bem-sucedido em alguma

atividade, mas tudo que tentava acabava não dando em nada. Ele aceitava empregos pequenos que encontrava, e era chutado de um lugar para o outro. Finalmente, conseguiu um emprego de condutor de bonde em Chicago. Depois de algumas semanas, foi sumariamente demitido. O homem que o demitiu disse que ele não tinha cérebro suficiente para aceitar as moedas das pessoas que davam dinheiro a ele. Esse desafio despertou Hamsun e o levou a tomar uma decisão, fazer alguma coisa que o tirasse da condição de pobreza. Ele se sentou na calçada e meditou por várias horas, e começou, inconscientemente, no início, a aplicar o princípio da definição de objetivo. A ideia era que, já que ele era o maior fracasso do mundo, escreveria um livro no qual descrevesse o sentimento de um homem que gozava de tal “distinção”. Ele chamou o livro de *Fome*, seguido rapidamente por *Os frutos da terra*. Recebeu o valor de 25 mil dólares do Prêmio Nobel de Literatura e, posteriormente, aposentou-se em sua adorada Noruega, onde os editores do mundo foram bater em sua porta. Ele também se voltou para seu “eu interior” depois de todas as outras fontes terem falhado, e lá encontrou uma mina de ouro que não sabia possuir.

Milo C. Jones, de Wisconsin, sofria de paralisia dupla e não conseguia mover nenhum músculo do corpo. Antes de ser acometido pela doença, ele era um fazendeiro que mal conseguia sobreviver. Quando o “infortúnio” o encontrou, ele não pôde mais trabalhar em sua fazenda. Então, por pura necessidade, voltou-se para seu “eu interior”, descobriu a própria mente e começou a usá-la. Deitado de costas na cama, ele orientou a família para a implementação de uma ideia que teve na forma de “palpite” depois que ficou paralisado. A ideia era bem simples. Consistia em plantar milho e criar porcos e transformá-los em linguiça. Ele chamou seu produto de “*Little Pig Sausage*” (Linguiça de Porquinho). Antes de morrer, vários anos mais tarde, ele havia juntado uma fortuna de mais de um milhão de dólares e estabelecido um negócio que atendia a pessoas de todos os Estados Unidos.

Como é estranho que os homens não descubram o poder de sua mente antes de serem forçados a isso por aflição ou fracasso. Em sua hora de maior desespero, Milo C. Jones descobriu seu estado espiritual. Recorreu a ele porque não tinha mais nada a que recorrer. Ele contou ao autor que nunca tinha pensado nisso antes da doença, em depender da própria mente para suprir suas necessidades. Dependia das mãos e pernas, uma fonte de

rendimento que valia alguns dólares por dia, no máximo, ignorando completamente as riquezas de seu estado espiritual.

James J. Hill construiu o sistema Great Northern Railroad com definição de objetivo e fez dele um sucesso. Sua ascensão do cargo humilde de operador de telégrafo ao cargo de diretor desse sistema foi sistematicamente planejada. Em nenhum momento ele contou com a sorte para a obtenção de poder pessoal.

Quanto tempo vai demorar até aprendermos que as pessoas se movem para o lado e dão passagem para o homem que sabe exatamente aonde vai e demonstra com seus atos que está decidido a chegar lá? Mas isso é verdade. Comprove por si mesmo e se convença. Comece a andar na rua no meio das pessoas, ande devagar como se não soubesse para onde está indo, com a indecisão estampada no rosto, e observe como as pessoas o empurrarão para o lado de um jeito rude. Reverta a tática, acelere o passo, olhe para a frente com firmeza e faça cara de determinação; observe como as pessoas saem do seu caminho depressa para deixar você passar. Qualquer multidão abre espaço para o homem que vai a algum lugar e cujas atitudes indicam, definitivamente, que ele espera que as pessoas saiam de seu caminho.

A rua cheia não é o único lugar onde as pessoas vão abrir caminho quando um homem passar com definição de objetivo estampada no rosto e nas atitudes. Qualquer pessoa envolvida com o trabalho de vendas sabe que a própria “atitude mental” é um forte fator decisivo no fechamento de vendas. O vendedor que aborda seu comprador em potencial com um estado mental hesitante projeta, de algum jeito, essa disposição no comprador, que se apodera dela, age com base nela e se recusa a comprar. É fato muito conhecido que vendedores que sabem exatamente o que querem, e estão determinados a conseguir, tiram milhões de dólares anualmente do público em troca de pedaços de papel sem valor. É um fato igualmente conhecido que outros vendedores, com menos determinação e menos confiança, voltam para casa de mãos vazias, embora ofereçam bens de mérito e valor inquestionáveis.

Definição de objetivo é uma força irresistível, independentemente de como e com que propósito seja usada.

Ao ler os trabalhos de **Thomas Paine**, encontrei esta afirmação significativa: “A melhor parte desse conhecimento tão útil que adquiri surgiu em minha mente depois de profunda meditação e reflexão”. Esse é o

depoimento do homem que dizem ter sido um fator proeminente para o começo da Revolução Americana.

Enquanto organizava a filosofia da realização individual em colaboração com **Andrew Carnegie**, o autor teve a boa sorte e o privilégio de estar durante três anos e meio sob orientação do distinto cientista **Dr. Elmer R. Gates**, de Chevy Chase, Maryland. Por meio dessa associação próxima com o Dr. Gates, aprendi que a maioria das patentes por ele solicitadas para invenções úteis fora descoberta pelo princípio da definição de objetivo.

O método pelo qual essas descobertas (algumas delas básicas) foram feitas é o seguinte: Dr. Gates sentava-se à mesa em uma sala escura e à prova de som, concentrava a mente em fatos conhecidos relacionados às invenções em que trabalhava, esperava até a mente começar a enviar novas informações; então, ele acendia a luz e escrevia tudo que surgisse em sua cabeça. Ele ganhava a vida “sentando” e esperando por ideias, dessa maneira, para algumas das maiores corporações na América, que pagavam a ele um valor bem alto por hora, tendo ou não os resultados desejados.

Essa é uma autêntica descrição dos métodos de um grande cientista. A base de seu procedimento era definição de propósito, por meio da concentração da mente.

Como é trágico (mas verdadeiro!) que muitas pessoas passem a maior parte da vida procurando alguma ideia ou plano para chegar ao sucesso, sem reconhecer que o segredo de todo sucesso está na própria mente. Para recorrer a essa fonte infinita de poder, só precisamos nos apoderar da mente e usá-la. Nós, da América, não precisamos de nada de valor material que já não tenhamos em grande abundância. Temos liberdade como não existe em nenhum outro lugar. Temos riquezas não desenvolvidas de toda natureza concebível. Temos grandes instituições de ensino e bibliotecas onde se pode encontrar, por solicitação, todo o valioso conhecimento que a humanidade adquiriu ao longo da história da civilização. Temos o maior sistema industrial de todos os lugares. Temos o direito de usar nossa iniciativa pessoal em qualquer ocupação ou carreira que escolhermos. Temos uma formação religiosa que oferece poderes ilimitados e total liberdade de crença. Resumindo, temos tudo, exceto uma compreensão bem-definida do poder de nossa mente. Isso, infelizmente para aqueles que não têm, é aquilo de que mais precisamos, e por mais que pareça paradoxal, é o que nada custa, exceto o esforço para se apropriar dela e usá-la.

A responsabilidade de beneficiar-se deste capítulo agora é sua! Seu sucesso ou fracasso em apropriar-se e beneficiar-se dos princípios descritos nesta lição estão inseparavelmente ligados a nove palavras positivas, dinâmicas e inspiradoras. São elas: Definição, Decisão, Determinação, Persistência, Coragem, Esperança, Fé, Iniciativa e Repetição. Repita as palavras com as quais estabeleceu seu principal objetivo definido muitas e muitas vezes. Faça do seu objetivo principal na vida uma obsessão. Pense nele em cada momento ocioso do dia, e nunca deixe passar um dia sem fazer alguma coisa, por menor que seja, que leve você mais perto da realização de seu objetivo. A mera repetição de seu objetivo principal definido não é suficiente. Você pode repeti-lo pelo resto da vida sem conseguir nada, a menos que respalde suas palavras com ação, ação, ação e ainda mais ação. É o fazer, não o saber, que conta na vida.

Se você não tem as ferramentas adequadas, ou o capital de giro, ou os associados necessários à plena realização de seu objetivo principal, trabalhe assim mesmo, exatamente onde está, e ficará surpreso quando descobrir como, de algum jeito misterioso que pode nem entender, ferramentas melhores serão postas em suas mãos.

Lembre-se, ninguém nunca está completamente pronto para fazer nada. Sempre falta alguma coisa, ou o momento parece não ser o ideal. Homens bem-sucedidos não esperam o momento ideal para começar uma tarefa. Começam onde estiverem; fazem as curvas do caminho quando chegam nelas, sem nunca se importar com os obstáculos que podem encontrar além delas, além do que alcança a visão imediata. Aqueles que esperam todos os equipamentos necessários para começar nunca conhecem o sucesso, porque equipamento completo raramente está disponível no começo do plano de qualquer pessoa.

Quando perguntaram qual era o segredo de seu sucesso, depois de triunfar sobre inimigos poderosos que tentavam destruí-lo, Disraeli, que talvez tenha sido o maior primeiro-ministro que a Grã-Bretanha jamais teve, respondeu: “O segredo do sucesso é a constância de objetivo”. Esse é um pensamento adequado para encerrar este capítulo sobre definição de objetivo.



CAPÍTULO 2

O MASTERMIND

Antes de ler este capítulo, você precisa saber que o MasterMind é a base de todo poder pessoal que atinge proporções dignas de nota, em todas as realizações. Durante a análise de mais de quinhentos distintos americanos cujas realizações abrangiam muitas áreas do comércio e da indústria, descobriu-se que esse princípio era a própria base de seu sucesso.

O MasterMind é, provavelmente, o mais essencial dos princípios dessa filosofia, porque, como Carnegie explicou de maneira tão apropriada, é o meio pelo qual se pode tomar emprestadas a educação, a experiência e a influência de outras pessoas. Pela aplicação desse princípio, Thomas A. Edison, prejudicado como era pela falta de escolaridade até fundamental, tornou-se o maior inventor da América. Henry Ford o usou para desenvolver seu império industrial na América e em muitas outras partes do mundo.

Andrew Carnegie disse que, se tivesse que escolher só um dos princípios de realização e apostar suas chances de sucesso ou fracasso nesse princípio, ele escolheria o MasterMind. Uma análise cuidadosa dos registros de muitos homens bem-sucedidos mostra claramente que suas realizações se baseavam principalmente em dois dos princípios do sucesso, o MasterMind e a definição de objetivo. Seria difícil alguém superar a mediocridade sem ter estabelecido um objetivo definido por meio do assunto discutido no capítulo 1. Mas, tendo escolhido um objetivo, o indivíduo pode alcançá-lo com a ajuda apenas do MasterMind, usando a inteligência de terceiros.

Antes de direcionar esta lição para Andrew Carnegie, talvez seja útil, para ajudar o leitor a acompanhar a análise dele do princípio do

MasterMind, definir esse princípio como “uma aliança de duas ou mais mentes, coordenadas e trabalhando juntas em espírito de perfeita harmonia, pela obtenção de um objetivo definido”.

A partir dessa definição, fica evidente que uma aliança de MasterMind pode ser formada por duas pessoas trabalhando em harmonia pela realização de algum objetivo especial; ou ela pode ser formada por quantas pessoas forem necessárias, de acordo com a natureza do objetivo a ser realizado.

Observe a ênfase na palavra “harmonia”, e o motivo para isso vai ficar claro à medida que você ler o que Carnegie diz sobre esse assunto. Agora eu conduzo o leitor ao escritório do grande mestre do aço, onde você pode sentar enquanto ele descreve o princípio ao qual credita a maior parte de suas impressionantes realizações.

CARNEGIE: Definição de objetivo é o primeiro dos princípios da realização. O segundo princípio é o MasterMind. Ninguém pode ter a esperança de alcançar o sucesso sem antes decidir o que quer; mas a mera escolha de um objetivo principal na vida não é, em si mesma, suficiente para garantir sucesso. Para alcançar seu principal objetivo, se ele for de proporções superiores à mediocridade, é preciso ter a ajuda, a educação e a experiência de outras pessoas. Mais ainda, é preciso relacionar-se com os membros de sua aliança de MasterMind de tal forma que o indivíduo assegure o total benefício de seus cérebros e um espírito de harmonia! Deixar de entender a importância de harmonia e solidariedade de propósito na mente de todos os membros de uma aliança de MasterMind custou a muitos homens a chance do sucesso nos negócios.

Um homem pode reunir um grupo cuja cooperação parece ter, e talvez a tenha, superficialmente; mas o que importa não são as aparências superficiais; é a “atitude mental” de cada membro do grupo. Antes de qualquer aliança de pessoas poder constituir um MasterMind, todos os indivíduos do grupo precisam ter o coração, além da cabeça, em total solidariedade com o objeto da aliança, e devem estar em perfeita harmonia com seu líder e todos os outros membros da aliança.

HILL: Acho que entendo seu ponto, mas não vejo como um homem pode ter certeza de induzir seus associados, em uma aliança de MasterMind, a

trabalhar com ele em completa harmonia. Pode explicar como se faz isso?

CARNEGIE: Sim, posso dizer exatamente como relacionamentos harmoniosos são estabelecidos e mantidos. Para começar, lembre-se de que tudo que um homem faz tem por trás um motivo definido. Somos criaturas de hábito e motivo. Começamos a fazer coisas por causa de um motivo; continuamos fazendo essas coisas por causa de motivo e hábito, mas pode chegar o momento em que o motivo é esquecido e continuamos por causa do hábito estabelecido.

Há nove motivos principais aos quais as pessoas respondem. Vou descrever esses motivos, e então você vai ver por si mesmo como os homens são influenciados para trabalhar com outros em espírito de harmonia. Desde o início da organização de um grupo de MasterMind, o líder precisa escolher como membros de sua aliança, primeiro, homens que têm a capacidade de fazer o que se espera deles, e segundo, homens que respondam em espírito de harmonia ao motivo particular oferecido a eles em troca de sua ajuda.

OS NOVE MOTIVOS PRINCIPAIS

Aqui estão os nove motivos, e algumas combinações deles criam o “espírito mobilizador” por trás de tudo que fazemos:

1. A emoção do AMOR (portal para o poder espiritual do indivíduo)
2. A emoção do SEXO (puramente biológico, mas pode servir como poderoso estimulante à ação, quando transmutado)
3. Desejo de GANHO FINANCEIRO
4. Desejo de AUTOPRESERVAÇÃO
5. Desejo de LIBERDADE DE CORPO E MENTE
6. Desejo de AUTOEXPRESSÃO com vista a fama, reconhecimento
7. Desejo de perpetuação de VIDA APÓS A MORTE
8. A emoção da RAIVA, frequentemente expressada como inveja ou ciúme

9. A emoção do MEDO

(Os últimos dois são negativos, mas muito poderosos como estímulos à ação.)

Aí estão os nove maiores mobilizadores de todas as mentes!

Na manutenção bem-sucedida de uma aliança de MasterMind, o líder em torno de quem a aliança se forma precisa contar com um ou mais desses motivos básicos para induzir cada membro de seu grupo a dar a cooperação harmoniosa necessária ao sucesso.

Os dois motivos aos quais os homens respondem de maneira mais generosa em alianças de negócios são a emoção do sexo e o desejo de ganho financeiro. Muitos homens querem dinheiro mais do que qualquer outra coisa; mas é comum que o queiram, principalmente, para agradar a mulher que escolheram. Aqui, então, a força motivadora é tripla: AMOR, SEXO e GANHO FINANCEIRO.

Tem um tipo de homem, no entanto, que trabalha mais pelo reconhecimento do que pelo ganho material ou financeiro. Esse tipo de ego pode se tornar muito poderoso na conquista de objetivos altamente construtivos, em que autocontrole suficiente é usado para garantir harmonia.

HILL: Pelo que diz, parece que o homem que constrói com sucesso uma organização de homens e a transforma em uma aliança de MasterMind precisa conhecer bem esses homens. Pode explicar como conseguiu escolher tão bem os homens em seu grupo de MasterMind? Escolheu esses homens no olho, ou selecionou pelo método de tentativa e erro, substituindo aqueles que provaram ser inadequados ao objetivo para o qual foram escolhidos?

CARNEGIE: Nenhum homem é esperto o bastante para julgar outros com precisão apenas olhando. Há certas indicações superficiais que podem ser sugestivas da habilidade de um homem, mas tem uma qualidade que é mais importante que todas as outras como fator decisivo do valor de um homem como membro de uma aliança de MasterMind, e ela, infelizmente, não é uma simples qualidade superficial. É sua “atitude mental” em relação a si mesmo e a seus associados. Se sua atitude é negativa, e ele tem propensão ao egoísmo, egocentrismo ou a ser adversamente provocativo em seu

relacionamento com outras pessoas, não serve para uma aliança de MasterMind. Mais ainda, se for permitida a permanência desse homem como membro de um grupo de MasterMind, ele pode se tornar tão obstrutivo em sua influência sobre os outros membros que vai destruir a utilidade dos outros e a dele mesmo.

Uma experiência que tivemos em nosso grupo de MasterMind há alguns anos ilustra o que quero dizer. Nosso químico-chefe faleceu, e tínhamos que encontrar alguém para substituí-lo. Tentamos o assistente, mas ele não tinha a experiência necessária ao cargo, e precisamos procurar um homem mais velho e mais experiente. Finalmente encontramos alguém na Europa cujo histórico o fazia parecer exatamente a pessoa de que precisávamos, mas quando entramos em contato, descobrimos que ele não queria sair da Europa. Para contratar os serviços desse homem, seria necessário oferecer, como motivo ao qual ele se dispunha a responder, um salário muito maior do que aquele que pagávamos ao químico-chefe. Além disso, ele exigia um contrato de cinco anos. O homem conseguiu o que queria, e nós o contratamos, mas logo descobrimos que era teimoso e temperamental, e que não conseguia trabalhar de maneira harmoniosa com os outros membros de nossa equipe. Tentamos, sem sucesso, induzi-lo a mudar sua atitude mental. Em razão de tudo isso, ao final dos primeiros seis meses de sua contratação, ficou claro que precisávamos nos livrar dele, então pagamos o valor dos cinco anos de contrato e mandamos de volta para casa. A experiência custou caro, mas nada que pudesse se comparar ao que custaria ter mantido esse homem, uma força perturbadora, em nosso grupo de MasterMind.

O químico-chefe seguinte foi contratado por um período de experiência de um ano, com um aviso claro desde o início sobre a importância da harmonia em nossa organização.

É fato conhecido que um homem cuja atitude mental seja negativa, se ocupar posição de autoridade, vai projetar sua influência nos quadros e fileiras de toda uma organização, de forma a modificar a atitude mental de todos e torná-los insatisfeitos e, portanto, ineficientes para o trabalho.

Emerson sabia o que estava dizendo quando escreveu: “Toda instituição é a sombra alongada de um homem”. Homens bem-sucedidos tomam para si a responsabilidade de observar cuidadosamente o tipo de “sombra estendida” que projetam. Eu mudaria ligeiramente a declaração de Emerson dizendo que todo negócio é a sombra estendida dos homens que o

administram, porque, nos tempos atuais de grandes organizações, é impossível um só homem se tornar toda a influência orientadora de um grande empreendimento industrial, como a United States Steel Corporation. Seria mais correto se disséssemos que essa corporação é a sombra alongada do MasterMind que a dirige. Nesse caso o MasterMind consiste em mais de um grupo de mentes trabalhando juntas em espírito de harmonia pela realização de um objetivo definido.

Alguns membros do nosso grupo de MasterMind saíram das fileiras de nossos funcionários, depois de terem demonstrado sua capacidade. Alguns foram escolhidos fora da empresa, pelo método de tentativa e erro. Na maioria dos casos, os que vieram de fora haviam estabelecido sua capacidade em algum outro campo ou ocupação no qual seu histórico de realizações se destacava o suficiente para chamar nossa atenção. Alguns dos homens mais capazes em nosso grupo de MasterMind começaram de baixo e subiram com esforço, passando por muitos departamentos diferentes de nossa indústria. Esses homens conhecem o valor da harmonia e do esforço cooperativo. Esse é um dos segredos de sua capacidade para se promoverem a posições mais elevadas. O homem que tem capacidade em qualquer área, além da atitude mental certa em relação a seus associados, normalmente chega ao topo da cadeia, seja qual for sua ocupação. Há um grande prêmio para eficiência associada à correta atitude mental. Gostaria que enfatizasse isso em sua apresentação da filosofia da realização individual.

HILL: E o homem que organiza um grupo em uma aliança de MasterMind? Não é necessário que seja um mestre na área de realização a que se dedica, antes de poder comandar com sucesso outros indivíduos no mesmo campo?

CARNEGIE: Posso responder melhor a essa pergunta dizendo que eu, pessoalmente, sei pouco dos requisitos técnicos da manufatura e comercialização do aço. Não é essencial que eu tenha esse conhecimento. É aqui que o MasterMind se torna útil. Eu me cerquei de vários grupos de homens cuja educação, experiência e capacidade combinadas me dão pleno benefício de tudo que se sabe, até o presente momento, sobre a produção e o comércio do aço. Meu trabalho é manter esses homens inspirados com o desejo de fazer o melhor trabalho possível. Meu método de inspiração pode ser facilmente associado aos nove princípios básicos, e em especial ao

motivo do desejo por ganho financeiro. Tenho um sistema de compensação que permite que cada membro do meu grupo de MasterMind determine a própria recompensa financeira. Mas o sistema é arranjado de tal forma que, além do teto salarial a que cada homem tem direito, o indivíduo precisa provar de maneira definida que fez por merecer mais do que esse valor antes de recebê-lo.

Esse sistema incentiva a iniciativa pessoal, a imaginação e o entusiasmo, e leva ao contínuo desenvolvimento e crescimento pessoal. Dentro desse sistema, paguei a homens como Charlie Schwab até um milhão de dólares por ano, muito acima do teto da escala salarial. Foi esse sistema que inspirou Schwab a desenvolver a própria iniciativa individual, a ponto de ter se tornado o maior espírito mobilizador na organização da grande United States Steel Corporation. Junto com essa iniciativa, ele desenvolveu grande capacidade de liderança.

Lembre-se, meu maior objetivo na vida é o desenvolvimento humano, não só a mera acumulação de dinheiro. O dinheiro que tenho é uma recompensa natural pelos esforços que dediquei ao desenvolvimento humano.

Sei que algumas pessoas me acusam de ser louco por dinheiro, mas quem diz isso nada sabe sobre meu objetivo principal. A melhor evidência da verdadeira natureza de meu objetivo é o fato de estar doando meu dinheiro tão rapidamente quanto posso sem prejudicar as pessoas, e a maior porção de minhas riquezas, que consiste do conhecimento que obtive na arte de desenvolver os homens, estou oferecendo ao mundo, por meio de seu esforço, na forma de uma filosofia prática de realização individual. Essa é a única maneira pela qual a riqueza pode ser distribuída com justiça e de maneira permanente, porque a verdadeira riqueza é produto da mente, uma forma de riqueza para a qual toda coisa material gravita.

HILL: Você diz que todo sucesso de proporções notáveis é resultado da compreensão e aplicação do princípio do MasterMind. Não há exceções para essa regra? Um homem não pode se tornar um grande artista, ou um grande pregador, ou um vendedor de sucesso, sem o uso do princípio do MasterMind?

CARNEGIE: A resposta para sua pergunta, da maneira como a colocou, é não! Um homem pode se tornar um artista, ou um pregador, ou um vendedor sem a aplicação direta do princípio do MasterMind, mas não pode se tornar grande nessas áreas de atuação sem a ajuda desse princípio. Uma Providência onisciente organizou de tal forma o mecanismo da mente que nenhuma é completa sozinha. Riqueza da mente, em seu sentido mais pleno, vem da aliança harmoniosa de duas ou mais cabeças trabalhando pela realização de algum objetivo definido.

Por exemplo, o MasterMind que deu a essa nação o nascimento de sua liberdade consistiu em um grupo que nasceu da aliança harmoniosa de 56 homens que assinaram a Declaração de Independência. Por trás daquele MasterMind havia a definição de objetivo que hoje conhecemos como espírito americano de autodeterminação, que serviu, em parte, como poder motivador no desenvolvimento de nossa grande indústria americana.

Uma só mente isolada, por maior que pudesse ser, não teria sido capaz de dar a essa nação a visão, a iniciativa, a autossuficiência em que seus líderes em todas as áreas se inspiraram.

Há indústrias de um homem só, e comércios de um homem só, mas não são grandes; e há indivíduos que vivem a vida toda sem se aliar em espírito de harmonia com outras mentes, mas não são grandes, e suas realizações são escassas.

Lembre-se de que a você foi designada a responsabilidade de dar ao mundo uma filosofia completa de realização individual; portanto, você deve incluir na filosofia os fatos que capacitam o indivíduo a superar a mediocridade. O mais importante desses fatores é a compreensão do poder que está disponível para quem associa seu poder mental ao de outra pessoa, dando a si mesmo, dessa maneira, todo o benefício de uma força intangível que nenhuma mente isolada jamais pode experimentar.

Vivemos em uma grande nação. É grande por causa do poder e da visão das forças combinadas da mente de muitas pessoas que, trabalhando em harmonia sob nossa forma de governo, permitem que a indústria, o sistema bancário, a agricultura e a iniciativa privada em todas as áreas formem uma frente sólida. Nossa forma de governo é um excelente exemplo de MasterMind, combinando como faz o harmonioso esforço cooperativo das unidades de governo estaduais e federal. Dentro dessa aliança amistosa,

crecemos e prosperamos como nenhuma outra nação conhecida pela civilização. Negócios bem-sucedidos alcançaram o sucesso porque seus líderes adotam e usam esse mesmo princípio de aliança amistosa entre aqueles que administram o negócio.

Venha até a janela e vou mostrar, bem ali na área dos trilhos da ferrovia, um bom exemplo de MasterMind em ação no transporte. Ali você vê um trem de carga sendo preparado para sua viagem. O trem estará sob o comando de uma equipe de homens que coordenam seus esforços em espírito de harmonia. O condutor é o líder da equipe. Ele pode levar o trem ao seu destino só porque todos os outros membros da equipe reconhecem e respeitam sua autoridade e cumprem suas instruções em espírito de harmonia. O que acha que aconteceria com aquele trem se o engenheiro negligenciasse ou se negasse a obedecer aos sinais do condutor?

HILL: Poderia haver um acidente que custaria a vida de toda a equipe.

CARNEGIE: Exatamente! Bem, administrar um negócio de sucesso pede a aplicação do mesmo princípio de MasterMind essencial à operação de um trem. Quando há falta de harmonia entre os que estão envolvidos na administração de um negócio, a vara de falências está logo ali. Está acompanhando a descrição? Quero que a entenda, porque ela trata da essência de toda realização bem-sucedida, em todos os campos da iniciativa humana.

HILL: Entendo o princípio do MasterMind, embora nunca tenha pensado nele como a única fonte de suas estupendas realizações na indústria do aço e base de sua imensa fortuna.

CARNEGIE: Ah, não! Ele não é a única fonte de minhas realizações. Outros princípios estiveram envolvidos na acumulação do dinheiro e na construção de uma grande indústria do aço, mas foram menos importantes que o MasterMind. O princípio que vem depois do MasterMind em importância é a definição de objetivo. Esses dois princípios combinados produziram o que o mundo chama de uma indústria bem-sucedida. Nenhum deles sozinho teria garantido sucesso.

Olhe para aqueles coitados ali no pátio da ferrovia, e vai ver um exemplo perfeito de um grupo de homens sem definição de objetivo ou MasterMind. Também é um exemplo de falta de objetivo e coordenação de esforços. Se aqueles homens pensassem juntos e escolhessem um objetivo definido, e adotassem um plano definido para realizar seu propósito, poderiam ser a equipe que comanda aquele trem de carga, não um grupo de sem-teto desafortunado e castigado pela pobreza. Entende o que quero dizer?

HILL: Sim, senhor; mas como é possível que nunca tenham sido ensinados a esses homens os princípios da realização como agora os descreve para mim? Por que eles não descobriram o poder do MasterMind, como você descobriu?

CARNEGIE: Eu não descobri o princípio do MasterMind. Eu me apropriei dele; tirei da Bíblia, literalmente.

HILL: Da Bíblia? Ora, nunca soube que a Bíblia ensinava a filosofia prática da realização. Em que parte dela encontrou o princípio do MasterMind?

CARNEGIE: No Novo Testamento, na história do Cristo e seus Doze Apóstolos. Você lembra a história, é claro. Até onde consegui aprender, Cristo foi a primeira pessoa na história a fazer uso do MasterMind. Lembre-se do poder incomum de Cristo e do poder de seus discípulos depois de Ele ter sido crucificado. Minha teoria é que o poder de Cristo surgiu de Seu relacionamento com Deus, e o poder de Seus discípulos surgiu da aliança harmoniosa de todos com Ele. Acredito que Ele estabeleceu uma grande verdade quando disse aos Seus seguidores que poderiam realizar até coisas maiores, pois Ele tinha descoberto que a fusão de duas ou mais mentes em espírito de harmonia com um propósito definido em vista põe o homem em contato com a Mente Universal, que é Deus. Chamo sua atenção para o que aconteceu quando Judas Iscariotes traiu a Cristo. A quebra da ligação de harmonia levou o Mestre à suprema catástrofe de Sua vida, e em uma metáfora prática, sugiro que, quando o elo de harmonia se rompe, seja por qual motivo for, entre os membros do grupo de MasterMind que opera um negócio, ou uma casa, a ruína está logo ali na esquina!

*Se tivesse que declarar seu principal objetivo na vida em uma frase,
que resposta daria?*

HILL: O MasterMind pode ter benefício prático além dos relacionamentos de negócios?

CARNEGIE: Ah, sim! Pode ser de uso prático em relação a qualquer forma de relacionamento humano em que seja necessária a cooperação. Veja uma casa, por exemplo, observe o que acontece quando um homem e sua esposa e outros membros da família unem corações e mentes e trabalham pelo bem comum da família inteira. Nessa casa você encontra felicidade, contentamento e segurança financeira. Pobreza e miséria são atraídas por aqueles que deixam de trabalhar juntos em harmonia.

É comum ouvir dizer que a esposa pode construir ou destruir o homem!

Bem, é verdade, e vou explicar o porquê. A aliança entre um homem e uma mulher pelo casamento cria a mais perfeita forma conhecida de MasterMind, desde que a aliança seja de amor, compreensão solidária, unificação de objetivo e completa harmonia. Evidência disso é que se pode ver a influência da mulher como a principal força motivadora na vida de praticamente todos os homens de grandes realizações em todos os tempos. Mas se mal-entendidos e desacordos entram nessa aliança entre um homem e uma mulher, ele se torna praticamente impotente para usar sua força de vontade. A esposa de um homem pode construí-lo ou destruí-lo porque sua mente e a dele se tornam fortemente ligadas no casamento, de forma que as virtudes dela se tornam as dele, e seus defeitos também.

Afortunado é o homem que se casa com uma mulher que dedica a vida a fortalecer seu poder mental fundindo-o ao dela, em um espírito de compreensão solidária e harmonia. Esse tipo de esposa nunca “destrói” um homem, mas o ajuda a alcançar maiores realizações do que teria sido possível sem sua ajuda.

HILL: Se entendi bem, uma aplicação apropriada do princípio do MasterMind dá ao indivíduo o benefício da educação e da experiência de outras pessoas, mas vai muito além disso e ajuda o indivíduo a entrar em contato e usar as forças espirituais a ele disponíveis. É essa sua compreensão do princípio?

CARNEGIE: É exatamente assim que o entendo. Um grande psicólogo disse uma vez que o contato entre duas mentes sempre promove o nascimento de uma terceira e intangível mente de poder maior que o das outras duas. Se essa terceira mente se torna um benefício ou um prejuízo para uma ou as duas mentes que entraram em contato é algo que depende completamente da atitude mental de cada uma. Se a atitude das duas mentes é harmoniosa, solidária e cooperativa, a terceira mente nascida do contato pode ser benéfica a ambas. Se a atitude de uma ou das mentes em contato for antagonista ou controversa, hostil, a terceira mente nascida do contato será danosa a ambas.

O princípio do MasterMind não é criado pelo homem. É uma parte do grande sistema da lei natural, e é tão imutável quanto a lei da gravidade, que mantém estrelas e planetas em seus lugares, e igualmente definida em todas as fases de sua operação. Não somos capazes de influenciar essa lei, mas podemos entendê-la e nos adaptar a ela de forma que nos traga grandes benefícios, independentemente de quem somos e da nossa vocação.

Dois homens muito humildes que conheci encontraram um uso prático para o MasterMind. Um deles é cego, e o outro tem uma limitação física, perdeu o uso das pernas. Um dia, esses dois homens se conheceram e começaram a falar de suas deficiências. O cego disse que enfrentava dificuldades para se locomover, as pessoas pisavam em seus pés e os automóveis passavam muito perto. “Você não está pior que eu”, disse o homem que não andava. “Vejo os carros, mas não consigo sair da frente deles com a velocidade necessária.” O homem cego se empertigou com um sorriso largo no rosto e anunciou que tinha uma ideia, algo que poderia ser útil para os dois. “Tenho um bom par de pernas”, disse, “e você tem um par de olhos saudáveis. Você sobe nas minhas costas e usa seus olhos, enquanto eu forneço as pernas, e juntos vamos nos mover mais depressa e com muito mais segurança.”

No sentido figurado, todo mundo é um pouco cego ou deficiente em sua necessidade de alguma forma de cooperação com outras pessoas. O cego só precisava usar os olhos do outro homem. Ao administrar meu negócio, eu precisava da educação e da experiência de um grande grupo de homens que entendessem os requisitos técnicos da produção e comercialização de aço. Em seu trabalho de organização de todas as causas de sucesso e das principais causas de fracasso em uma nova filosofia prática de realização individual, você vai precisar da cooperação de centenas de homens que alcançaram o sucesso em seus campos de atuação, e da ajuda de muitos milhares que tentaram e fracassaram. Por causa da natureza de seu empreendimento, você vai precisar entender e aplicar o princípio do MasterMind por um longo período de anos. Sem a ajuda desse princípio você não vai conseguir completar o trabalho que está começando, porque não existe uma só pessoa viva *capaz de fornecer a você todas as principais causas de sucesso e fracasso*.

HILL: A partir de sua análise do princípio do MasterMind, tenho a impressão de que homens que foram privados de educação em seus primeiros anos não precisam limitar sua ambição por isso, porque é possível e praticável, para eles, usar a educação de outras pessoas. Também tive a impressão, a partir do que disse, de que nenhum homem adquire tanta educação que possa conquistar sucesso digno de nota sem a ajuda de outras mentes. É isso?

CARNEGIE: As duas afirmações estão corretas. Falta de escolaridade não é desculpa válida para fracasso, e uma escolaridade exaustiva não é garantia de sucesso. Alguém já disse que conhecimento é poder, mas disse apenas a metade da verdade, porque conhecimento só é poder em potencial. *Pode se tornar poder apenas quando é organizado e expressado em termos de ação definida!* Muitos homens jovens fizeram a eles mesmos grande dano presumindo, depois de se formarem na faculdade, que o conhecimento sobre assuntos acadêmicos seria suficiente para assegurar bons empregos. Há uma grande diferença entre ter um estoque abundante de conhecimento e ser educado. A diferença se tornará aparente se você examinar a raiz latina da qual deriva a palavra educar. A palavra *educar* vem do latim *educare*, que

significa extrair, desenvolver a partir do interior, fazer crescer pelo uso. *Não significa adquirir e estocar conhecimento!*

Sucesso é o poder de conseguir o que se quer na vida, sem violar os direitos dos outros. Observe que usei a palavra PODER! Conhecimento não é poder, *mas a apropriação e uso do conhecimento e da experiência de outros homens para a realização de algum objetivo definido é poder*; mais ainda, é poder da mais benéfica ordem.

O homem que aplica o princípio do MasterMind com o propósito de se valer da mente de outros homens começa, normalmente, assumindo por completo o poder sobre a própria mente! Queria enfatizar a importância da remoção pelo indivíduo das limitações autoimpostas que muita gente cria na própria cabeça.

Em um país como os Estados Unidos, onde há abundância de todas as formas de riquezas, onde cada homem é livre para escolher a própria ocupação e viver sua vida como quiser, não há motivo para estabelecer limites baixos às próprias realizações, nem se contentar com menos que todas as posses materiais que se deseja ou de que se necessita.

Em nosso país se premia a iniciativa individual, imaginação e definição de objetivo, e elas são auxiliadas pelo fácil acesso às coisas materiais que cada homem requer para realizar sua ideia de sucesso. No país, um homem pode nascer na pobreza, mas não tem que passar a vida inteira nela. Ele pode ser analfabeto, mas não tem que se manter nessa condição. Mas aqui, como em qualquer parte do mundo, *nem todas as oportunidades beneficiam o homem que negligencia ou se nega a tomar posse de seu poder mental* e usá-lo para o próprio progresso.

Pelo bem da ênfase, repito que nenhum homem pode se apoderar por completo do poder da própria mente sem associá-la, pelo princípio do MasterMind, à mente de outras pessoas para a realização de um objetivo definido.

HILL: Da mesma forma que me escolheu para dar ao mundo uma filosofia prática de realização individual, pode delinear para mim passo a passo um plano completo que se deve seguir na organização de um grupo de MasterMind? Esse procedimento não está totalmente claro para mim; pode

ser ainda menos claro para a pessoa que não tiver experiência no uso do princípio do MasterMind.

CARNEGIE: O procedimento no caso de cada indivíduo é ligeiramente diferente, dependendo da educação, da experiência, da personalidade e da atitude mental da pessoa que começa a organizar um grupo de MasterMind, e do propósito para o qual o organiza. Mas em todos os casos, há certos fundamentos a se observar, e alguns dos mais importantes são os seguintes:

» **DEFINIÇÃO DE OBJETIVO.** O ponto de partida em toda realização é o conhecimento definido do que se quer. Sob essa classificação, é preciso seguir a fórmula proposta no capítulo 1, seguindo todos os detalhes daquelas instruções ao pé da letra.

» **ESCOLHA DOS MEMBROS DO GRUPO DE MASTERMIND.** Toda pessoa com quem um indivíduo se alia sob o princípio do MasterMind *deve ser completamente solidária ao objeto da aliança, e deve ser capaz de contribuir com alguma coisa definida para a realização desse objetivo.* A contribuição pode ser a educação, experiência ou, como acontece em muitos casos, pode consistir no uso do bom nome que ele construiu em seu relacionamento com o público, popularmente conhecido como “contatos”. Muitos bancos e outras corporações adicionam a seus grupos de MasterMind homens caros que não têm nenhum propósito além de fornecer à corporação o uso do *bom nome e da influência pública que têm.*

» **MOTIVO.** Ninguém tem o direito, e raramente alguém tem a capacidade, de induzir outras pessoas a servirem como membros de seu grupo de MasterMind sem dar algo em troca pelo serviço recebido. O motivo pode ser recompensa financeira, ou alguma forma de retribuição de favores, mas tem que ser alguma coisa que seja de igual ou maior valor que o serviço esperado. Em minha aliança de MasterMind, como afirmei, o motivo usado para induzir total e harmoniosa cooperação de alguns membros do grupo foi recompensa financeira. Ajudei alguns membros da minha aliança – aqueles que tinham a capacidade para isso – a ganhar muito mais dinheiro do que teriam ganhado por qualquer esforço independente de mim. Creio que não é exagero dizer que cada membro do meu grupo de MasterMind fez

um uso mais prático e lucrativo de sua habilidade individual, aliado a mim, do que teria feito trabalhando sozinho. Não é demais enfatizar que o homem que tenta construir uma aliança de MasterMind sem determinar o que cada membro dessa aliança *lucra em proporção a seu valor na aliança está fadado ao fracasso certo.*

» **HARMONIA.** Harmonia completa deve prevalecer entre todos os membros de uma aliança de MasterMind para garantir o sucesso. Não pode haver deslealdades por parte de nenhum membro do grupo. Cada membro da aliança deve subordinar opiniões pessoais e desejos de progresso pessoal ao pleno benefício do grupo como um todo *pensando apenas em termos da realização bem-sucedida do objeto da aliança.* Ao escolher os indivíduos que serão aliados em um grupo de MasterMind, é preciso considerar primeiro se o indivíduo pode e vai trabalhar pelo bem do grupo. Qualquer membro incapaz disso deve, assim que for descoberta a deficiência, ser substituído por alguém capaz disso. *Não pode haver concessão nesse ponto,* um fato que sempre excluirá automaticamente parentes e amigos mais próximos que, infelizmente, não conseguem subordinar o ego a nenhum propósito.

» **AÇÃO.** Uma vez formado, o grupo de MasterMind deve se tornar e permanecer ativo para ser eficiente. O grupo precisa seguir um plano definido, em um tempo definido, para um fim definido. Indecisão, inatividade ou demora destroem a utilidade do grupo todo. Mais ainda, tem um velho ditado que diz que a melhor maneira de evitar uma mula de dar coices é mantê-la tão ocupada puxando a carga que ela não tenha tempo nem vontade de escoicear. Pode-se dizer o mesmo dos homens. Vi organizações dedicadas a vendas chegarem ao fim porque os administradores permitiram que seus homens agissem como quisessem, sem dar a eles cotas definidas a cumprir. A falta de um plano definido para organizar e usar o tempo é o maior mal de todos os vendedores que trabalham por comissão, como os vendedores de seguro de vida. Sucesso em qualquer empreendimento pede TRABALHO definido, bem-organizado e contínuo! Ainda não foi inventado nada que tome o lugar do TRABALHO! Nem todos os cérebros do mundo são suficientes para capacitar um homem a alcançar grande sucesso sem TRABALHO.

» **LIDERANÇA.** Não imagine que a simples seleção de um grupo de homens que decide trabalhar junto em espírito de harmonia, pela realização de um objetivo definido, é suficiente para garantir o sucesso de seus esforços. O líder que organiza o grupo precisa realmente liderar. Com relação ao trabalho, ele deve ser o primeiro a chegar ao local de trabalho e o último a ir embora; mais, ele deve dar aos associados um bom exemplo trabalhando tanto quanto eles ou mais. O maior de todos os “chefes” é o homem que mais se aproxima de ser indispensável, não o que tem a última palavra quando decisões são tomadas e planos são feitos. O lema de todo líder deveria ser: “O maior entre vocês deve ser o servo de todos”.

» **ATTITUDE MENTAL.** Em uma aliança de MasterMind, como em todos os relacionamentos humanos, o fator que, mais que todos os outros, determina a extensão e a natureza da cooperação que se obtém de outras pessoas é sua ATTITUDE MENTAL. Posso dizer sinceramente que, no relacionamento com meu grupo de MasterMind, nunca houve um tempo em que eu não tenha esperado que todos os homens da aliança tirassem dela a maior medida possível de benefício pessoal; e nunca houve um tempo em que não tentei, com todos os recursos da habilidade que tinha, desenvolver em cada membro de minha aliança todo o potencial de suas capacidades. Acredito que essa atitude de minha parte tenha sido o fator mais forte no desenvolvimento de homens como Charlie Schwab, que ganhavam até um milhão de dólares por ano além de seus salários regulares. Eu poderia ter tido os serviços de homens como Schwab sem ser compelido a pagar bônus tão elevados por realizações extraordinárias, mas teria me privado dos benefícios desse tipo de serviço, porque teria destruído o motivo que os prontificou a prestá-lo.

Uma das coisas mais bonitas na Terra, e das mais inspiradoras, é um grupo de homens trabalhando juntos em espírito de perfeita harmonia, cada um pensando apenas em termos do que pode fazer em benefício do grupo. Foi esse espírito que deu poderes quase sobre-humanos aos maltrapilhos, desnutridos e pouco agasalhados exércitos de George Washington na luta de proporções desiguais contra soldados mais bem equipados. Esses homens lutavam por uma causa comum, não só pelo *engrandecimento* pessoal. Onde

você vir um empregador e seus empregados trabalhando juntos em espírito de cooperação mútua, estará vendo uma organização de sucesso.

Um dos maiores benefícios do treinamento atlético é que ele ensina os homens a trabalharem em equipe em espírito de harmonia! É uma pena que, ao deixar o ensino médio, os homens nem sempre levem para seu emprego esse mesmo espírito de trabalho em equipe. Muitas vezes desejei poder organizar todos os trabalhadores das minhas siderúrgicas em um grupo gigantesco de duplas que dedicaria uma hora por dia à oposição amistosa, por meio de alguma forma de prática esportiva que os inspiraria com o espírito de trabalho em equipe. Isso os auxiliaria a superar intolerância, inveja e egoísmo, e os tornaria melhores em outros aspectos que os fariam mais valiosos para a empresa e para eles mesmos dentro e fora do emprego. A vida é menos pesada para o homem que tem bom espírito esportivo em sua formação. Portanto, que o espírito esportivo seja um fator importante em cada empreendimento baseado no princípio do MasterMind, *e que ele comece com o homem que organize o grupo*. Os outros extrairão o espírito desse exemplo.

» **RELACIONAMENTO CONFIDENCIAL.** O relacionamento que existe entre dois homens dentro do princípio do MasterMind deve ser confidencial. O propósito da aliança nunca deve ser discutido fora do grupo, a menos que o objeto dessa aliança seja prestar algum serviço público. Há pessoas que sentem prazer em colocar obstáculos no caminho de quem trabalha pela realização pessoal. Essas pessoas não poderão causar grande prejuízo se não entenderem qual é o propósito da aliança de MasterMind de alguém. A melhor maneira de dizer ao mundo o que está fazendo é mostrar ao mundo o que já fez. Publicidade, imprensa e coisas do tipo são importantes, às vezes, mas podem causar grande dano se divulgarem a natureza de planos ainda não realizados.

Tome cuidado com aquilo que quer de verdade, porque pode acabar conseguindo.

Ouvi dizer que todo grande homem – e são vários deles em minha geração – sempre tem metas e objetivos na cabeça que só ele e Deus conhecem. Talvez você não tenha a intenção de ser grande, mas pode se beneficiar muito se mantiver em mente essa afirmação e evitar anunciar seus objetivos e planos antes de realizá-los. É sempre mais satisfatório dizer “alcancei meu objetivo” do que “vou fazer isso e aquilo, se e quando conseguir”. A declaração funciona muito melhor no passado do que no futuro.

É espantoso perceber até onde alguns homens vão para revelar os segredos vitais de seu ramo de negócios, a quem quiser ouvi-los, simplesmente pelo amor que têm pela expressão pessoal inútil. Nesse sentido, empregados frequentemente revelam importantes segredos de seus empregadores no comércio e na indústria. O desejo por autoexpressão é um dos nove motivos básicos que levam o homem à ação, mas pode se tornar um hábito perigoso se não for usado com discrição. As pessoas mais inteligentes que atendem a esse desejo de autoexpressão geralmente o fazem formulando perguntas, em vez de responder às perguntas dos outros. Esse é um jeito de dar plena satisfação ao desejo de autoexpressão sem se prejudicar.

HILL: Pode descrever qual acredita ser a mais importante aliança de MasterMind nos Estados Unidos e dar uma ideia de como ela funciona?

CARNEGIE: A aliança de MasterMind mais importante na América, ou no mundo inteiro, na verdade, é aquela entre os estados de nosso país. Dessa aliança vem a liberdade de que a América tanto se orgulha. *A força da aliança está no fato de ser voluntária e apoiada pelo povo em espírito de harmonia.* A aliança entre os Estados criou uma variedade maior de oportunidades para o exercício da iniciativa individual do que aquela existente em qualquer outro lugar do mundo todo. Mais ainda, ela criou o poder necessário para defender seu povo e o sistema no qual ele funciona contra todos que possam nos invejar ou desejar interferir em nossos privilégios.

Nosso sistema inteiro (inclusive forma de governo, plano industrial ou instituições bancárias, além do sistema de seguro de vida) foi projetado e é mantido como um meio favorável para o apoio à iniciativa privada e como um incentivo à iniciativa pessoal. É o maior sistema do mundo, porque é

projetado e mantido de tal forma que proporciona os mais simples e melhores de todos os meios possíveis para a livre expressão do esforço individual com base nos nove motivos básicos.

O MasterMind sob o qual nosso país é administrado é tão flexível e democrático que pode ser modificado, trocado ou melhorado de forma a atender às necessidades dos tempos em transformação. Funciona como um padrão confiável pelo qual indivíduos ou corporações que queiram adotar o MasterMind possam ser orientados de forma segura. Quando nossa aliança de MasterMind se torna inadequada para nossas necessidades, seja em que aspecto for, as pessoas que a formaram podem melhorá-la pelo processo simples do voto e das emendas à nossa Constituição.

Se todos os empregadores e empregados se relacionassem entre si sob um plano de MasterMind semelhante àquele pelo qual nosso país é administrado, não haveria ocasião para desentendimento sério entre eles. Além disso, empregador e empregados receberiam mais benefícios por seus esforços conjuntos. Poderia haver, e haveria, uma democracia pura como base de todos os relacionamentos entre empregados e empregadores, como há uma democracia pura em que se baseia o relacionamento entre os estados da América.

O princípio operante da aliança de MasterMind pela qual nosso país é administrado é simples. Consiste em um triunvirato conhecido como poderes Executivo, Judiciário e Legislativo, todos funcionando em espírito de harmonia, em resposta direta à vontade do povo. O sistema é usado na administração dos estados individuais, bem como na administração de toda aliança dos estados conhecida como governo federal. O sistema pode ser mudado pela vontade do povo, e os representantes públicos que administram o sistema podem, com poucas e raras exceções, ser retirados sem muita demora. Ainda não foi encontrado sistema melhor de relacionamento humano, e não há perspectiva de sistema melhor ser encontrado no futuro próximo. Talvez jamais se encontre sistema melhor que o nosso, e nenhum outro será necessário enquanto nosso sistema atual for aplicado como seus fundadores pretendiam que fosse, para o maior benefício possível de todos, sem privilégios especiais para ninguém.

HILL: Consegue pensar em melhorias que o povo americano poderia fazer em sua presente forma de governo?

CARNEGIE: Não, mas posso citar uma grande melhoria que poderiam fazer no método de administrar seu governo, e seria pela aprovação de uma lei que tornasse obrigatório o voto de todos os eleitores qualificados nas eleições nacionais e locais, sob pena de multas pesadas para quem deixar de votar. Se nossa forma de governo deixar de ser adequada, será pela negligência do povo em votar. Já consigo ver grandes abusos do poder público devido à falta de preocupação do povo com a eleição de homens confiáveis. Essa forma de negligência é um convite aberto a homens desonestos para tomarem as rédeas do governo, como alguns já fizeram em cidades como Nova York e Chicago, onde faltam interesse individual e orgulho cívico.

Consigno pensar em outra melhoria que pode ser feita em relação ao nosso método de escolha de representantes, e seria um sistema pelo qual o histórico de todos os candidatos a cargos públicos fosse publicado, de forma que todos os eleitores pudessem julgar a adequação de um candidato ao cargo. Em nosso sistema atual, a única publicidade que os eleitores veem em relação ao registro pessoal de um candidato é a que os próprios candidatos divulgam sobre eles mesmos ou seus oponentes, e isso *não é muito tranquilizador em muitos casos*. Uma terceira melhoria a ser feita para ajudar as pessoas a escolherem com sabedoria seus candidatos para os cargos públicos seria um treinamento, um curso em que as pessoas aprenderiam, em escolas públicas, a escolher candidatos mais adequados para servi-las.

Empresários bem-sucedidos não contratam pessoas para cargos de responsabilidade sem verificar o histórico pessoal do candidato. Estudam sua capacidade para o emprego oferecido e também investigam seu caráter. O mesmo procedimento deveria ser adotado para a escolha de candidatos a cargos públicos.

HILL: Você fez uma referência breve à aplicação do MasterMind como um meio de administração bem-sucedida da casa. Poderia se aprofundar nesse tema e explicar como esse princípio pode ser aplicado na administração da casa?

CARNEGIE: Fico feliz por você ter pensado nisso, porque a experiência me ensinou que o relacionamento doméstico de um homem tem importante influência em suas realizações comerciais ou profissionais. Quero que lembre que meus comentários sobre esse assunto serão gerais, sem nenhuma intenção de que sirvam de guia a todos os casos.

A aliança entre um homem e uma mulher pelo casamento cria um relacionamento que toca profundamente a natureza espiritual de ambas as partes. Por esse motivo, o casamento permite a mais favorável de todas as alianças humanas para o uso efetivo do MasterMind.

No casamento, como em todos os outros relacionamentos, há certas precauções que se pode tomar para garantir a operação bem-sucedida do MasterMind. A mais importante dessas medidas é A ESCOLHA DO PARCEIRO. Um casamento bem-sucedido começa com a escolha inteligente de um parceiro. Em primeiro lugar, por mais que um homem escolha (ou pense escolher), ele deve testar a potencial parceira no casamento por meio de uma série de conversas muito francas e íntimas, cobrindo ao menos os pontos fundamentais de uma relação matrimonial.

Deve dizer a ela como pretende ganhar a vida e ter toda a certeza de que ela concorda plenamente, tanto com a ocupação escolhida quanto com os métodos para segui-la. É muito bom falar de amor e romance, do lado estético da vida, quando um homem está se anunciando para a mulher que escolheu; mas ele não deve esquecer que o casamento tem um lado muito prosaico e prático, e esse lado começa a aparecer mais ou menos quando a lua de mel começa a esfriar. Então, a coisa mais sensata a fazer é antecipar as realidades práticas do casamento e chegar a um entendimento sobre elas com a esposa em potencial bem antes de tais realidades chegarem.

Vai ser uma ajuda valiosa para um homem se sua esposa concordar com sua ocupação e seu método de ganhar a vida a ponto de seu interesse poder ser chamado de entusiasmado; mas o interesse mínimo nesse fundamento tão importante da parceria do casamento deve ser uma aprovação sem reservas de sua ocupação. Deixar de ter uma compreensão sobre esse importante assunto destruiu a possibilidade de aplicação do MasterMind em muitos casamentos. Se a esposa de um homem está mais interessada no jogo de *bridge* do que na fonte de renda do marido, é melhor ele procurar sua cooperação de MasterMind em outro lugar. Às vezes é exatamente isso que

um homem faz. *Que as esposas se lembrem disso!* Se uma mulher é realmente esperta, ela acata essa sugestão e a põe em prática até seu clímax lógico, com a ajuda da própria imaginação.

Observei vários casos em que um homem e sua esposa exercem a mesma profissão, ou têm a mesma ocupação, e trabalham juntos para a realização de um objetivo comum. Nessas circunstâncias, sempre fiquei impressionado com o fato de essa associação próxima na profissão levar também a um relacionamento próximo em seus assuntos sociais, o que deixava pouco tempo extra para um dos dois ter algum interesse em qualquer coisa ou alguém que não dissesse respeito a ambos.

Tem outra vantagem de vital importância para um homem e sua esposa terem um interesse mútuo na fonte de seu rendimento, e é a compreensão das duas partes em relação aos gastos pessoais e domésticos. Se a esposa de um homem sabe exatamente como ele ganha seu dinheiro, e quanto ganha, e se for uma parceira fiel, ela vai ajustar os gastos domésticos e pessoais de acordo com a renda; mais ainda, o fará com alegria. Soube de vários casamentos que acabaram porque a esposa fazia exigências financeiras que o marido não podia atender, e soube de vários maridos induzidos à desonestidade no esforço de satisfazer a gastança da esposa.

Até agora, falei em benefício do homem que ainda não escolheu uma parceira de vida para o casamento. “Mas e o homem que já é casado?”, alguns podem perguntar. “O que ele pode fazer se escolheu uma esposa que não se interessa por sua ocupação ou que talvez não tenha interesses comuns com ele em nenhum assunto? Não há remédio a oferecer para esse homem?”

Sim, há um remédio para a maioria dos casos desse tipo, e ele consiste em anunciar novamente o trabalho do marido com o objetivo de induzir a esposa a começar tudo de novo, dentro de um plano que garanta cooperação mais próxima entre eles. Há poucos casamentos que não precisam de um plano novo e melhorado de relacionamento em intervalos frequentes para garantir todos os benefícios para as duas partes e os filhos, se existirem.

Sucesso no casamento pede vigilância contínua das duas partes, com o objetivo de evitar mal-entendidos por meio de um relacionamento cuidadosamente planejado que afeta todos os membros da família. Seria bom dedicar um tempo, uma hora, por exemplo, para uma reunião de MasterMind confidencial uma vez por semana, pelo menos, durante a qual

chegariam a um acordo em relação a todos os fatores vitais de seu relacionamento, dentro e fora da associação doméstica. Contato contínuo entre os homens envolvidos na administração de uma empresa é essencial para a harmonia e o esforço cooperativo. Não é menos essencial entre um homem e sua esposa.

A Marinha dos Estados Unidos segue uma regra que pode ser adotada em todos os lares. Todos os navios de uma frota devem se comunicar com a nau capitânia de hora em hora, tendo ou não alguma coisa a reportar. O contato é muito importante! E é tão importante na administração de uma casa quanto na operação da Marinha dos Estados Unidos. Dar as coisas por certas, sem acordo mútuo entre um homem e sua esposa, é o começo da perda de interesse de um pelo outro. O princípio do MasterMind não pode ser aplicado de maneira bem-sucedida no casamento sem um programa deliberado, cuidadosamente planejado para sua aplicação. Uma discussão ocasional dos assuntos do casamento não é suficiente. Deve haver um período estabelecido reservado para os relacionamentos do MasterMind, e essa porção do programa do casamento deve ser respeitada e praticada com a mesma cortesia, a mesma definição de objetivo e a mesma formalidade observadas por homens de negócios que usam o MasterMind para a administração de seus assuntos.

Feliz daqueles que, casados, seguem esse conselho e o utilizam plenamente na administração de sua aliança, porque certamente vão descobrir nela uma abordagem para a perfeição no casamento que nunca poderia ser alcançada apenas pela atração física ou emoção do sexo.

Uma parceria sólida no casamento deve incluir compreensão e harmonia de propósito em conexão com a fonte de renda que mantém a casa. A renda deve ser organizada de forma que o homem e sua esposa tenham igual acesso a ela. O homem que obriga a esposa a vasculhar seus bolsos depois que ele vai dormir para pegar dinheiro pequeno que quer usar para seus gastos pessoais nunca terá seu respeito, nem poderá contar com sua ajuda como aliada de MasterMind.

Uma parceria no casamento deve incluir um interesse comum e propriedade comum de todos os bens materiais dos dois parceiros! O homem que acredita poder guardar para si seus assuntos comerciais, sem confiar plenamente na esposa, precisa reconhecer que, com essa política, não pode aplicar aos assuntos de sua casa o princípio do MasterMind. É

claro, há casos em que a esposa de um homem, por falta de interesse nos assuntos do marido, ou por uma disposição irritável, o obriga a guardar tudo para si. Nesse caso, o único remédio é o do renascimento dos interesses mútuos que os aproximaram e levaram ao casamento. Aqui é preciso lembrar que, se esse renascimento for retardado ou negligenciado por muito tempo, a missão pode ser difícil.

HILL: Sua impressão, então, parece indicar que acredita que o futuro da América trará tantas oportunidades quantas lhe foram oferecidas no passado. É isso?

CARNEGIE: Você entendeu minha crença! O futuro da América trará oportunidades muito maiores do que as que o mundo jamais viu. Nosso destino é nos tornarmos o maior centro industrial do mundo. O desenvolvimento da indústria do aço vai dar origem a muitas outras indústrias relacionadas. Móveis e utensílios domésticos serão feitos de aço, e ele tomará o lugar da madeira em mil outros exemplos. Vai nos dar arranha-céus mais altos que qualquer coisa que o homem jamais construiu em toda a história do mundo. Vai substituir a madeira na construção de casas. Vai unir as margens dos rios mais largos com pontes seguras e indestrutíveis. Vai nos permitir trocar cavalo e carroças por automóveis velozes, e lembre, só a indústria automobilística vai criar oportunidades para milhares de homens de visão.

E não esqueça que todo esse avanço do estilo de vida americano vai acontecer por meio da aliança de MasterMind dos homens que são líderes da indústria e das finanças na América. Bilhões de dólares de capital organizado serão necessários. O dinheiro virá das economias do povo americano, e podemos dizer que o grande MasterMind da América vai, portanto, ser uma composição mental de bens individuais representados por mente e dinheiro de milhões de pessoas. Isso é democracia em sua forma mais pura! Nessa democracia, cérebro, espírito e finanças do povo serão coordenados e usados para o desenvolvimento de oportunidades em milhares de diferentes direções.

Que essa verdade se torne propriedade comum de todo o povo americano e ouviremos menos queixas contra os “capitalistas de Wall Street” e os “interesses predadores”. Os verdadeiros capitalistas da América são as

pessoas cujas poupanças são investidas nos grandes empreendimentos industriais.

Definição de objetivo, se amparada pela vontade de vencer, é um mapa para o sucesso.

HILL: Sua descrição das origens da oportunidade americana é dramática e animadora. Nunca ouvi o americanismo analisado em termos de suas cinco pedras fundamentais, nem entendi esses fundamentos como a verdadeira origem de toda oportunidade americana. Mas vejo que são. Pode voltar à análise do princípio do MasterMind aplicado aos esforços individuais do povo americano? Descreva, por favor, os vários usos que um indivíduo pode fazer desse grande princípio em sua atividade diária para se apoderar de sua porção da oportunidade americana.

CARNEGIE: Eu ia voltar a isso como um clímax para este capítulo sobre o MasterMind. Mas como sempre disse, é essencial que o indivíduo saiba de onde vem nosso direito de dizer que este país é o mais rico e mais livre do mundo, antes de poder se apropriar e fazer uso de sua porção de liberdade e riquezas. Os privilégios disponíveis para o povo americano, como todos os outros direitos e privilégios, têm por trás deles uma fonte de poder. Privilégios não brotam da terra como cogumelos. Precisam ser criados e mantidos! Os fundadores de nossa forma americana de governo, por meio de sua sabedoria e previdência, construíram a base de todas as liberdades e riquezas americanas. Mas eles só criaram a base. É responsabilidade e dever de cada pessoa que reclama sua porção de liberdades e riquezas contribuir para a manutenção desses privilégios.

Já descrevi o relacionamento mais importante em que um indivíduo pode usar o princípio do MasterMind: o casamento. Não vou analisar agora alguns outros usos individuais desse grande princípio universal, porque ele pode ser aplicado no desenvolvimento de vários relacionamentos humanos que contribuem *para a realização do objetivo principal* na vida de um indivíduo. Quero que todo leitor reconheça que a realização de seu objetivo

principal (seu propósito mais elevado na vida) só pode acontecer por uma série de passos, e que cada pensamento que ele tem, cada transação de que participa no relacionamento com outras pessoas, cada plano que cria e cada engano que comete tem uma influência vital em sua capacidade de alcançar o objetivo escolhido. A mera escolha de um objetivo principal definido na vida, embora escrito e totalmente gravado na mente do indivíduo, não garante a realização desse objetivo. O objetivo principal de alguém deve ser respaldado e seguido por meio de esforço contínuo, a mesma parte importante de que consiste o tipo de esforço que é aplicado no relacionamento com outras pessoas. Com essa verdade bem fixada na mente, não é difícil entender como é necessário que se tenha cuidado na escolha de associados, especialmente aqueles com quem se tem contato diário próximo.

Aqui, então, relaciono algumas fontes de relacionamento humano que o homem com um objetivo principal definido deve cultivar, organizar e usar em seu progresso rumo a um objetivo escolhido:

- ♦ **OCUPACIONAL:** fora do casamento não há outra forma de relacionamento que seja tão importante quanto aquela entre um homem e aqueles com quem ele trabalha em sua ocupação diária. Existe uma tendência, e ela é comum a todos os homens, de adotar os maneirismos, a atitude mental, a filosofia de vida, o ponto de vista político, a inclinação econômica e outras características gerais dos homens mais eloquentes com quem o indivíduo se associa em seu trabalho diário. A tragédia dessa tendência é que nem sempre o homem mais eloquente entre seus associados é aquele que tem as ideias mais sólidas; e com muita frequência, ele é o homem de pior caráter!

O homem mais eloquente também costuma ser um indivíduo que não tem um objetivo principal definido próprio; portanto, ele dedica seu tempo e seus esforços a maldizer o homem que o tem. Homens de caráter sólido, que sabem exatamente o que querem da vida, normalmente têm a sabedoria de guardar para si o que pensam, e raramente perdem tempo tentando desestimular outros homens. Estão sempre tão ocupados em promover o próprio objetivo que não têm tempo a perder com nada ou ninguém que não contribua, de um jeito ou de outro, para seu benefício.

Consciente de que pode encontrar, em quase todos os grupos com os quais faz contato em seu trabalho diário, algumas pessoas cuja influência e cooperação podem ser úteis, o homem judicioso com um objetivo principal definido na vida demonstra sua sabedoria, forma amizades próximas apenas com aqueles que podem e se dispõem a ser benéficos a ele. Os outros ele evita com jeito! Naturalmente, ele busca as alianças mais próximas com homens que sabe que têm traços de caráter, conhecimento e experiência maiores que os dele, e é claro que não ignora os que ocupam posições mais elevadas que a dele na hierarquia, tendo em vista o dia em que *poderá superá-los*, lembrando as palavras de Abraham Lincoln, que disse: “Vou estudar e me preparar, e um dia minha chance virá”.

O homem com um objetivo principal definido construtivo nunca inveja seus superiores: estuda seus métodos e se apropria de seus conhecimentos, em vez disso. Você pode considerar uma profecia: o homem que passa o tempo procurando defeitos no chefe nunca seria um chefe bem-sucedido.

Os maiores soldados são aqueles capazes de acatar e cumprir as ordens de seus superiores. Aqueles que não são capazes ou simplesmente não as cumprem nunca se tornarão líderes bem-sucedidos em operações militares. O mesmo vale para o homem em um emprego civil. Se deixa de imitar os que estão acima dele, em espírito de harmonia, nunca terá grandes benefícios de sua associação com esse homem. Pelo menos vinte homens progrediram dos postos mais baixos em minha organização e se tornaram mais ricos do que precisavam ser. Não chegaram lá encontrando defeitos em mim, embora soubessem bem que tenho muitos. Eles *progrediram se apropriando e usando a experiência de todos com quem entraram em contato diário, inclusive eu mesmo*.

O homem com um objetivo principal definido faz um inventário cuidadoso de cada pessoa com quem se associa em seu trabalho diário, e olha para cada uma delas como uma possível fonte de conhecimento ou influência que pode tomar emprestados e usar em sua própria promoção. Se olha em volta com inteligência, ele descobre que seu local de trabalho diário é uma sala de aula na qual pode adquirir a maior de todas as educações, a que vem da experiência.

“Como se pode fazer o maior uso desse tipo de aprendizado?”, alguém pode perguntar. *Ninguém jamais faz nada sem um motivo*. Os homens emprestam experiência, conhecimento e ajuda a outros homens porque têm

motivo suficiente para isso. O homem que se relaciona com seus associados diários com uma atitude amistosa e cooperativa tem mais chances de aprender com eles do que o homem que é agressivo, irritável, grosseiro ou negligente em relação às pequenas amenidades de cortesia que existem entre todas as pessoas civilizadas. O velho ditado sobre um homem pegar mais moscas com mel do que com sal deve ser lembrado pelo homem que deseja aprender com seus associados diários que sabem mais do que ele, e cuja cooperação precisa buscar.

♦ **EDUCACIONAL:** a educação de um homem nunca está terminada. O homem cujo objetivo principal definido na vida tem proporções dignas de nota deve continuar estudando, e deve aprender de todas as fontes possíveis, especialmente aquelas das quais pode absorver conhecimento especializado e experiência relacionada ao seu principal objetivo.

As bibliotecas públicas são gratuitas. Oferecem grande variedade de conhecimento organizado sobre todos os assuntos conhecidos pela civilização. Expressam, em todas as linguagens, a soma de todo o conhecimento do homem. O homem bem-sucedido trata de ler livros e aprender fatos importantes relacionados ao trabalho que escolheu, que vêm da experiência de outros homens que vieram antes deles. Já foi dito que um homem não pode se considerar nem mesmo um aluno elementar de algum assunto até ter se servido, tanto quanto possível, de todo o conhecimento sobre esse assunto que foi preservado para ele por intermédio da experiência de outros.

O programa de leitura de um homem deve ser escolhido com tanto cuidado quanto sua dieta diária, porque também é alimento sem o qual ele não pode crescer mentalmente. O homem que passa todo o tempo de leitura com jornais divertidos e revistas de sexo não se dirige à grande realização; pode contar com isso como um dado definido e preciso. O mesmo se pode dizer do homem que não inclui em seu programa diário de leitura alguma forma de material que forneça conhecimento que ele possa usar de um jeito ou de outro na realização de seu objetivo principal. Leitura aleatória pode ser agradável, mas raramente é útil em relação à ocupação de um homem.

Ler, porém, não é a única fonte de educação disponível. Por uma escolha cuidadosa entre seus associados no trabalho diário, e por seus relacionamentos sociais, um homem pode aliar-se com homens de quem

consiga adquirir uma educação muito liberal, por intermédio de conversas comuns. Clubes de negócios e profissionais oferecem uma oportunidade para se formar alianças de grande benefício educacional, desde que um homem escolha seus clubes e suas associações individuais neles com um objetivo definido em mente. Por intermédio desse tipo de associação, muitos homens formaram ligações comerciais e sociais de grande valor para a realização de seu objetivo principal.

Nenhum homem pode passar pela vida com sucesso sem o hábito de cultivar amizades. A palavra “contato”, como é usada em relação a conhecidos pessoais, é muito importante. Se um homem toma como parte de seu dever estender sua lista de “contatos” pessoais, descobre que o hábito é útil de várias maneiras que não pode prever enquanto está cultivando essas relações, mas vai chegar o tempo em que essas pessoas estarão prontas e dispostas a ajudá-lo – se tiver feito um bom trabalho ao se anunciar de maneira convincente para elas.

♦ **ATIVIDADE RELIGIOSA:** nenhuma filosofia de realização individual estaria completa sem uma referência, mesmo que breve, aos benefícios de uma aliança religiosa. Não é minha intenção defender uma ou outra em particular, porque acredito que a religião de um homem é algo tão íntimo e pessoal que ele deve formar sozinho, sem nenhuma interferência, suas ideias sobre o assunto. Mas está entre meus privilégios, como um analista das causas de sucesso e fracasso, chamar a atenção para os diversos benefícios que um homem pode ter com uma aliança religiosa; e tenho referências a vantagens puramente econômicas, bem como espirituais, disponíveis por meio do relacionamento na igreja.

A igreja está entre os locais mais desejáveis para conhecer pessoas e cultivar esse conhecimento, porque ela reúne as pessoas em um momento e em circunstâncias que inspiram o espírito de companheirismo entre os homens. Todo homem precisa de alguma fonte pela qual possa se associar com os vizinhos em circunstâncias que permitam trocar ideias com eles pelo bem da compreensão mútua e da amizade, deixando de lado todos os pensamentos relacionados ao ganho financeiro. O homem que se fecha na própria concha e se dedica a pouca ou nenhuma forma de relacionamento com os vizinhos logo se torna egoísta e estreito em seus pontos de vista.

Além disso, o hábito de frequentar a igreja permite ao homem o hábito de conhecer pessoas que podem se tornar muito úteis para ele, e frequentemente se tornam, na promoção de seu negócio ou na venda de serviços pessoais. Pessoas que frequentam a igreja juntas logo criam um elo de confiança mútua que pode servir a elas tanto nos relacionamentos comerciais quanto nos sociais fora da igreja.

♦ **ALIANÇA POLÍTICA:** é dever e privilégio de todo cidadão americano interessar-se por política e exercitar seu direito de ajudar, pelo voto, a colocar homens e mulheres de valor nos cargos públicos. O partido político ao qual um homem pertence, se pertencer a algum, é menos importante que exercer seu privilégio de votar. Se a política é manchada por práticas desonestas, o único culpado é o povo, que tem o poder de manter pessoas desonestas, indignas e ineficientes fora do gabinete. Além do privilégio de votar e do dever que faz parte dele, não se deve ignorar os benefícios que podem advir de um interesse ativo na política, por meio de “contatos” e alianças com pessoas que podem se tornar úteis na realização do objetivo principal de um indivíduo.

Em algumas ocupações, a influência política se torna um fator importante na promoção dos interesses pessoais do indivíduo. Profissionais e homens de negócio não devem negligenciar a possibilidade de promover seus interesses por intermédio de alianças políticas ativas. A pessoa pode não querer se tornar um político, ou se candidatar a um cargo público, mas as possibilidades relacionadas às obrigações com os eleitores assumidas pelos eleitos podem ser convertidas em um bem de grande benefício para todo eleitor na promoção de sua ocupação particular. O indivíduo atento, que entende a necessidade de buscar em todas as direções possíveis aliados com quem possa contar para a realização de seu objetivo principal, usará plenamente seu privilégio do voto.

♦ **ALIANÇAS SOCIAIS:** aqui temos um campo fértil e quase ilimitado para o cultivo de “contatos” amistosos. É particularmente disponível a homens casados cuja esposa entende a arte de fazer amigos por meio de atividades sociais. Essa esposa pode transformar a casa e suas atividades sociais em um bem valioso para o marido, se a ocupação dele requerer amizades em uma escala considerável.

Muitos profissionais cuja ética proíbe propaganda direta ou autopromoção podem fazer uso de seus privilégios sociais, em especial se tiverem esposas com uma inclinação para essas atividades. Um corretor de seguro de vida bem-sucedido vende mais de um milhão de dólares em seguros por ano com a ajuda da esposa, que participa de um importante clube de mulheres de negócios. O papel da esposa é simples. Ela recebe as companheiras de clube e seus maridos em casa, onde o marido dela os conhece em circunstâncias amigáveis.

A esposa de um advogado ajudou o marido a construir o escritório mais lucrativo de uma cidade do Meio Oeste, simplesmente recebendo para atividades sociais as esposas de empresários ricos. As possibilidades nesse sentido são infinitas.

Uma das maiores vantagens das alianças amistosas com pessoas de várias esferas é a oportunidade de conseguir, por meio desses contatos, oportunidades para discussões do tipo “mesa-redonda”. Se alguém conhece muita gente, pessoas de vários círculos, elas podem se tornar valiosas fontes de informação sobre uma ampla gama de assuntos, proporcionando assim a formação de um intercurso que é essencial para o desenvolvimento do pensamento versátil.

Observei em diversas ocasiões, quando grupos de homens se reúnem e começam discussões do tipo mesa-redonda sobre qualquer assunto, que esse tipo de expressão livre e espontânea de pensamento enriquece a mente de todos que dele participam. Todo homem precisa reforçar seus planos e ideias com novos alimentos para o pensamento, que ele pode adquirir somente pela discussão franca e honesta com pessoas cujas ideias diferem das dele.

O pregador que faz o mesmo sermão muitas e muitas vezes, sem alimentá-lo com novas ideias extraídas do pensamento de outros homens, logo estará pregando para bancos vazios. O escritor que se torna reconhecido e permanece nessa posição de destaque deve acrescentar sempre ao próprio estoque de conhecimento pensamentos e ideias extraídos de outras pessoas, o que faz por meio de contatos pessoais e leitura.

A mente que se mantém brilhante, alerta, receptiva e flexível deve ser alimentada de maneira contínua no depósito de outras mentes. Se essa renovação é negligenciada, a mente atrofia, como um braço que deixa de ser usado. É um fato em concordância com as leis naturais. Estude o plano da

natureza e vai descobrir que todo ser vivo, do menor inseto ao complicado maquinário do ser humano, cresce e se mantém saudável apenas pelo uso constante. Só objetos mortos prescindem do uso. Discussões do tipo mesa-redonda não só alimentam o estoque utilizável do indivíduo como também desenvolvem e expandem o poder da mente.

A pessoa que para de estudar no dia em que sai da escola nunca será educada, por maior que seja o conhecimento acumulado enquanto estava na escola. A vida é, em si mesma, uma grande escola, e tudo que inspira pensamento é um professor. O homem sábio tem ciência disso; mais ainda, ele transforma em parte de sua rotina diária o contato com outras mentes com o propósito de desenvolver a própria mente pela troca de pensamentos.

Vemos, portanto, que o princípio do MasterMind tem um escopo ilimitado de uso prático. É o meio pelo qual um indivíduo pode complementar o poder da própria mente com o indivíduo, a experiência e a atitude mental de outras mentes. Como alguém expressou com propriedade: “Se eu lhe dou um dólar meu em troca de um dólar seu, cada um de nós não tem mais do que aquilo com que começou; mas se eu lhe der um pensamento meu por um pensamento seu, cada um de nós ganha cem por cento de lucro sobre nosso investimento”. Nenhuma forma de relacionamento humano é tão lucrativa quanto aquela pela qual os homens trocam pensamentos, e é surpreendente, mas verdadeiro, que se possa extrair da mente da pessoa mais humilde uma ideia de primeira grandeza.

Vou dar um exemplo disso com a história de um pregador que extraiu da mente do zelador de sua igreja uma ideia que o levou a realizar seu objetivo principal na vida. O nome do pregador era Russell Conwell, e seu objetivo principal era fundar uma faculdade que ele planejava havia muito tempo. O problema era falta de dinheiro, uma soma que ultrapassava um milhão de dólares.

Um dia, o reverendo Russell Conwell parou para conversar com o zelador, que estava trabalhando, cortando a grama do jardim da igreja. O zelador tinha um pensamento filosófico. Enquanto eles falavam sobre amenidades, Conwell comentou casualmente que a grama do jardim do terreno vizinho ao da igreja era muito mais verde e mais bem-cuidada que a deles. O comentário tinha a intenção, é claro, de servir como uma crítica moderada ao trabalho do zelador.

Com um largo sorriso no rosto, o homem respondeu: “A grama parece mais verde do outro lado da cerca porque estamos acostumados à grama do lado de cá”. Esse comentário plantou na mente fértil de Russell Conwell a semente de uma ideia, só uma semente bem pequena, que o levou à solução de seu objetivo principal na vida. Daquele humilde comentário nasceu uma ideia para um sermão que Conwell compôs e repetiu mais de mil vezes. Ele o chamou de “Acre de Diamantes”. A ideia central do sermão era esta: um homem não precisa buscar sua oportunidade longe, mas pode encontrá-la exatamente onde está, reconhecendo que a grama do outro lado da cerca não é mais verde do que aquela onde ele se encontra: só parece ser.

O sermão gerou um rendimento de mais de quatro milhões de dólares ao longo da vida de Russell Conwell. Foi publicado na forma de livro e se tornou um *best-seller* em todo o país por muitos anos depois de sua morte. O dinheiro foi usado para fundar e manter a Temple University, uma das grandes escolas americanas. A ideia em torno da qual o sermão foi construído fez mais que fundar uma universidade. Enriqueceu a mente de milhares de pessoas influenciando-as a procurar oportunidades exatamente onde estavam. A filosofia do sermão é hoje tão sólida quanto era no dia em que saiu da cabeça do zelador filosófico.

Lembre-se disto: todo cérebro ativo é uma fonte em potencial de inspiração da qual se pode extrair uma ideia, ou a simples semente de uma ideia, de valor inestimável para a solução dos problemas pessoais de alguém. Às vezes, grandes ideias surgem de mentes humildes, mas geralmente elas surgem da mente das pessoas mais próximas, com as quais o relacionamento de MasterMind foi deliberadamente estabelecido e mantido. A ideia mais rentável de minha carreira surgiu uma tarde, quando Charlie Schwab e eu jogávamos golfe. Quando terminamos nossas tacadas no buraco treze, Charlie olhou para mim com um sorriso acanhado e disse: “Estou três pontos na sua frente neste buraco, chefe; mas acabei de ter uma ideia que vai lhe deixar com muito tempo para jogar golfe”.

A curiosidade me fez perguntar que ideia era aquela. Ele a relatou em uma frase curta, e cada palavra dela valia, grosso modo, um milhão de dólares. “Consolide todas as fábricas em uma grande corporação”, ele sugeriu, “e venda para Wall Street.”

Nada mais foi dito sobre o assunto durante o jogo, mas naquela noite eu comecei a estudar a sugestão e pensar nela. Antes de ir dormir, eu havia

convertido a semente de sua ideia em um plano definido. Na semana seguinte, mandei Charlie Schwab a Nova York para fazer uma palestra para um grupo de banqueiros de Wall Street, entre os quais estava J. Pierpont Morgan. A essência do discurso era um plano para a organização da United States Steel Corporation, pela qual eu consolidaria todos os meus investimentos em aço e me aposentaria da operação ativa do negócio, levando comigo mais dinheiro do que qualquer pessoa precisava. Quero enfatizar um ponto. Charlie Schwab talvez nunca tivesse tido essa ideia, e eu provavelmente jamais teria sido beneficiado por ela, se eu não fizesse questão de incentivar a criação de ideias. Esse incentivo era assegurado por um relacionamento próximo e contínuo com os membros do meu grupo de MasterMind, entre eles, Schwab.

“Contato”, quero repetir, é uma palavra importante! É muito mais importante se acrescentarmos a ela outra, “harmonioso”! Por meio de relacionamento harmonioso com a mente de outros homens, um indivíduo pode ter uso pleno de sua capacidade de criar ideias. O homem que ignora essa grande verdade se condena eternamente à mediocridade. Nenhum homem é inteligente o bastante para projetar sua influência muito longe sem a cooperação amistosa de outras pessoas. Leve isso com você de todas as maneiras possíveis, em sua apresentação da Filosofia da Realização Americana, porque isso é suficiente para abrir a estrada do sucesso para milhares de homens e mulheres que podem, de outra forma, passar pela vida sem ter em vista seu objetivo principal, muito menos realizá-lo.

Muitas pessoas procuram o sucesso longe, bem longe de onde estão; e com grande frequência elas o procuram por meio de planos complicados baseados na crença em “milagres” e sorte. Como Russell Conwell colocou com grande aptidão o assunto em seu famoso sermão, algumas pessoas parecem pensar que a grama do vizinho é mais verde, e ignoram os “Acre de Diamantes” na forma de ideias e oportunidades disponíveis a elas por meio da mente de seus associados diários.

Encontrei meus “Acre de Diamantes” exatamente onde eu estava, enquanto olhava para uma fornalha tão quente que só podia penetrá-la com meus pensamentos. Lembro bem do primeiro dia em que comecei a divulgar minha ideia de me tornar líder de uma grande indústria do aço, em vez de permanecer como um participante sem importância no “Acre de Diamantes” de outro homem.

No começo o pensamento não era muito definido. Era mais um desejo que um objetivo definido. Logo comecei a trazê-lo de volta à cabeça e incentivá-lo a morar lá, até que chegou o dia, finalmente, em que a ideia começou a me conduzir, não mais o contrário.

Nesse dia comecei realmente a trabalhar em minha “mina de diamantes”, e foi surpreendente descobrir com que rapidez um objetivo definido encontra um meio de traduzir-se em seu equivalente físico. O principal é saber o que se quer. A segunda coisa mais importante é começar a cavar em busca dos diamantes exatamente onde se está, usando as ferramentas que se tem à mão, mesmo que sejam só ferramentas do pensamento. Em proporção ao uso fiel das ferramentas disponíveis, o indivíduo receberá outras melhores. O homem que entende e usa o princípio do MasterMind encontra as ferramentas necessárias muito mais depressa que aquele que nada sabe sobre esse princípio.

Sem dúvida, alguns leitores vão querer saber como e onde conheci o princípio do MasterMind, ao que devo, mais que a todo o resto, o sucesso financeiro que recompensou meu trabalho.

Bem, vou contar a história, e com ela o leitor terá uma compreensão melhor de meu motivo para incluir a frequência à igreja como uma das fontes importantes para o uso lucrativo do princípio do MasterMind. É claro que todos que me conhecem sabem que nunca enfatizei minhas ideias religiosas, ou minha frequência à igreja, no sentido de me colocar como um exemplo a ser reproduzido; mas tornei parte do meu programa regular de vida deixar de lado todos os pensamentos sobre coisas materiais, pelo menos um em cada sete dias, lendo um livro ou ouvindo um sermão ou uma palestra.

Certa manhã de domingo, ouvi o sermão de um clérigo que me deu uma descrição nítida do que ele acreditava que Cristo faria se vivesse em um mundo no qual comércio e indústria fossem os interesses dominantes das pessoas. De um jeito muito dramático, ele criou uma imagem de Cristo e seus doze discípulos vivendo em nosso mundo moderno, transformados na vida dos dias atuais, e os descreveu sentados em volta de uma mesa como a diretoria de uma grande indústria. Ele colocou palavras modernas na boca de Cristo e dos discípulos e pintou uma imagem impressionante de como ele acreditava que o grupo comandaria os negócios se vivesse em uma era industrial como a nossa.

Eu era só um jovem e desconhecido trabalhador, mas aquele sermão plantou em minha mente a semente do princípio de MasterMind. Comecei a pensar sobre ele. Comecei a falar sobre ele com outros trabalhadores, e logo dois dos meus associados mais próximos começaram a ter uma ideia de suas estupendas possibilidades. Vestimos a ideia com nossa compreensão prática da indústria do aço. Sem demora, quase antes de percebermos completamente o poder do princípio que tínhamos encontrado, cristalizamos nossa conversa em um objetivo principal definido que conduziu à origem da qual extraímos o necessário capital de giro para o meu primeiro empreendimento industrial.

Esse é um mundo de desconfiança e dúvida, e você vai encontrar muitos homens dizendo que não vão à igreja porque os pregadores só falam de um mundo do qual nada conhecem; que suas ideias são impraticáveis e inadequadas para o uso em um mundo de trabalho diário no qual o homem precisa atender às necessidades do estômago, antes de poder fazer alguma coisa pela salvação de sua alma. Nenhum homem sábio vai se deixar enganar por esse tipo de filosofia. A igreja é um lugar onde se pode encontrar combustível para o fogo do pensamento. Talvez seja verdade que pregadores às vezes falam demais sobre uma vida futura, e pouco sobre a vida que vivemos neste mundo. Mesmo assim, prevalece o fato de eu ter encontrado o caminho da pobreza para a riqueza por meio de uma ideia plantada em minha mente por um pregador em uma igreja.

Não me entenda mal, não digo que a igreja é o único lugar onde se pode ser inspirado por ideias sólidas que ajudam na solução de problemas materiais; também não pretendo dar a impressão de que a igreja é sempre o melhor lugar para encontrar essa inspiração. Quero enfatizar, porém, que o intercuro humano amigável por meio da operação do princípio do MasterMind, seja qual for sua origem, é essencial para o desenvolvimento e crescimento mental, e a igreja muitas vezes oferece um ambiente favorável para o desenvolvimento desse princípio.

Toda mente precisa de contato com outras mentes para ter o alimento da expansão e do crescimento. A pessoa com discernimento escolhe os tipos de mente com que se associa da maneira mais íntima com todo o cuidado, reconhecendo que absorve parte da personalidade de todos com quem se associa de maneira regular. Eu não daria nada por um homem que não toma para si a responsabilidade de buscar a companhia de pessoas que sabem

mais e têm mais influência que ele, porque, tão certo quanto o dia segue a noite, um homem se eleva ao nível de seus superiores ou desce ao nível de seus inferiores de acordo com a classe que reproduz pela escolha dos associados próximos.

É fato muito conhecido que me cerquei de um grupo de MasterMind de homens que sabiam mais que eu sobre a produção e o comércio de aço. Se não tivesse feito isso, nunca teria sido reconhecido como líder na manufatura do aço.

HILL: Entendi bem a explicação, mas há uma coisa que você não explicou e que está me inquietando. O que eu gostaria de saber é a regra pela qual se é governado ao escolher, como seus aliados de MasterMind, homens que têm capacidade e conhecimento superior. Ocorre-me que homens de capacidade superior não serão influenciados com facilidade a se aliar a um homem de capacidade inferior. Quantos conseguem superar esse obstáculo na construção de uma aliança de MasterMind?

CARNEGIE: Fico muito feliz por ter feito essa pergunta, porque ela me dá uma oportunidade para esclarecer esse ponto. Vamos começar chamando atenção para os nove motivos básicos que servem como espírito mobilizador em tudo que as pessoas fazem ou deixam de fazer. Os homens formam alianças com outros homens por alguns benefícios que esperam obter com essa parceria.

O homem que controla a própria mente pode controlar praticamente tudo mais que desejar.

Acontece com frequência que um homem com pouquíssima capacidade em relação a vários assuntos tenha experiência e conhecimento de grande valor prático em algum campo específico. Se ele conseguir mostrar que suas ideias são boas, que podem render lucros, não terá dificuldade para convencer outras pessoas a unirem forças com ele na promoção e no desenvolvimento

dessas ideias, embora seus associados possam ser superiores em muitos aspectos alheios ao seu conhecimento específico.

Veja meu caso, por exemplo: eu era só um trabalhador comum, mas concebi algumas ideias em relação à produção e comercialização do aço que estavam muito à frente dos métodos habituais usados no ramo. A novidade de minhas ideias, mais minha capacidade de vendê-las a outras pessoas, me colocou na posição dominante em uma aliança com indivíduos que forneceram de boa vontade o capital necessário para o desenvolvimento dessas ideias.

Em muitos aspectos, esses homens eram superiores a mim. Na produção do aço, de acordo com meu plano, eu era superior a eles, e eles me reconheciam dessa forma. A especialidade desses homens era a manipulação e o uso do capital para a obtenção de lucro. Minha especialidade era produzir aço por métodos aperfeiçoados. Precisávamos um do outro. Os homens que forneciam o capital não podiam produzir aço, mas eu podia mostrar a eles como produzi-lo com um benefício econômico jamais alcançado antes. Com o capital necessário à minha disposição, foi fácil me cercar de homens que tinham a capacidade técnica necessária para a produção de aço. Eles eram motivados em sua aliança comigo pelo desejo de ganho financeiro. *Precisavam de mim tanto quanto eu precisava deles*, porque não tinham a habilidade necessária para transformar seus talentos em dinheiro. Como eu tinha essa capacidade, eles uniram forças comigo.

Vou dar outro exemplo típico de como homens com ideias práticas induzem homens de capacidade superior a se unirem a eles pelo princípio de MasterMind. Na cidade de Detroit tem um homem chamado Henry Ford. Ele teve pouca educação formal, e sua personalidade não tem nada de especial. Mas ele criou uma ideia que atraiu a habilidade técnica e o capital necessário para dar a essa ideia grande valor comercial.

Sua ideia, como todo mundo sabe, é um veículo automotor de transporte conhecido como automóvel. Ele dedicou muito tempo e pensamento à ideia, e a testou até provar que tinha valor comercial. O passo seguinte foi convencer um de seus conhecidos a fornecer um pequeno capital com o qual ele começaria a fabricar o veículo. Com a ajuda do novo aliado, ele induziu os irmãos Dodge e outros homens com capacidade técnica e mecânica a se tornarem parte de sua aliança de MasterMind. Talvez seus aliados tivessem mais capacidade que ele em muitos aspectos,

mas a ideia era dele, e todos concordaram que Henry Ford deveria se tornar o fator dominante na aliança.

Esse é o procedimento habitual pelo qual os homens se cercam de aliados com maior capacidade do que eles mesmos têm. Há sempre um motivo por trás dessas alianças. O mais comum é o desejo de ganho financeiro. Quero que você observe Ford, porque um dia ele vai dominar a indústria automobilística americana. Observe-o com atenção, porque ele é um filósofo, além de ter boas ideias mecânicas, e você pode ver como um homem começa do zero aqui na América, sem nada além de uma boa ideia, e chega a grandes realizações.

Já que estamos falando sobre ideias, quero chamar atenção para o fato de que *ideias governam o mundo!* Elas são a semente da qual germina toda realização humana. Um homem capaz de criar uma boa ideia sempre pode encontrar cérebros e capacidade, além do capital necessário, para seu desenvolvimento e promoção.

Falando em capital, é preciso lembrar que dinheiro, sem a capacidade dos homens que sabem usá-lo, tem pouco valor em qualquer empreendimento. O verdadeiro capital por trás de qualquer negócio consiste tanto de bens físicos mensuráveis em termos de dinheiro quanto dos cérebros necessários à administração *desses bens, com forte ênfase no último.*

Tenha essa imagem da natureza do capital bem firme em sua mente e você vai entender melhor o procedimento pelo qual homens com boas ideias conseguem se cercar de homens que são superiores a eles, em muitos sentidos, pela promoção rentável de suas ideias. Por melhor que seja, uma ideia pode valer, e geralmente vale, pouco ou nada até ser respaldada por dinheiro e explorada comercialmente. Raramente um homem tem a capacidade de criar ideias comercialmente boas e tem, além disso, o dinheiro necessário para promovê-las. Essa é a circunstância factual que torna comparativamente fácil para um homem com uma boa ideia comercial aliar-se ao grupo de MasterMind criado por homens de capacidade superior, mas sem a capacidade criativa para originar boas ideias.

Às vezes, o homem com uma boa ideia tem grande dificuldade para convencer homens com dinheiro sobre as possibilidades comerciais de sua ideia: em especial, é provável que ele encontre indiferença e oposição se a ideia for basicamente nova e não testada. Um exemplo recente pode ilustrar

o que digo. Os irmãos Wright criaram uma ideia muito boa, mas que não havia sido testada, quando inventaram uma máquina que podia voar. O mundo nunca tinha visto uma máquina que pudesse voar com um homem no controle. Sem precedente a seguir, os Wright construíram essa máquina e provaram, para satisfação própria, que ela era possível.

No começo, os jornalistas reagiram com tanto ceticismo que nem perderam tempo investigando essa máquina voadora. Acreditavam que não fosse prática, pois nunca tinham visto nada parecido, e nunca tinham ouvido falar nela. Se os irmãos Wright fossem só homens comuns, teriam desanimado e desistido da ideia antes de ela ser aceita pelo mundo. Mas eles não eram homens comuns, eram sucessos em potencial. Tinham um objetivo principal definido e a coragem para defender seu objetivo até alcançarem seu propósito. Com a ajuda do princípio do MasterMind, eles atraíram homens com o capital necessário e outros com a capacidade técnica necessária para aperfeiçoar e promover a ideia até obrigarem o mundo a aceitá-la. A indústria da máquina voadora está nascendo; mas vai chegar o tempo, e não vai demorar, em que viajar pelo ar será tão comum quanto viajar de trem ou automóvel no presente.

Esse é o caminho de todo o progresso humano, e é assim desde o começo da civilização até os dias de hoje. *Os homens aceitam ideias novas muito devagar e com resistência!* Prevenir-se é preparar-se; portanto, não se esqueça de prevenir os estudantes da filosofia da realização contra o hábito comum de desistir no momento em que as coisas ficam difíceis.

Thomas A. Edison enfrentou dificuldades no início. Lembro bem como o mundo demonstrou seu desprezo por Edison quando ele anunciou que havia aperfeiçoado uma lâmpada incandescente que podia ser acesa com eletricidade. Edison passou pela mesma experiência que vive todo homem com uma ideia nova ou melhoria. Mas Edison era um homem de objetivo definido e defendeu seu objetivo ao longo de mais de dez mil fracassos e desapontamentos, até ver, finalmente, o triunfo da coragem sobre o medo e a dúvida.

HILL: Fico feliz por ter sua opinião sobre a questão da persistência, porque é provável que precise seguir seu conselho por um bom tempo, antes de convencer o mundo a aceitar uma nova filosofia de realização individual.

CARNEGIE: Sim, vai precisar de muita persistência, mais do que é requerida em muitos empreendimentos, porque vai precisar de persistência para enfrentar os longos anos de trabalho que terá de viver antes de organizar a filosofia, e vai precisar dela antes de convencer o mundo a aceitar os resultados de seu trabalho. Por isso ressalto a importância de prestar atenção à experiência de homens que o precederam e que, sem nenhuma exceção, encontraram ceticismo e dúvida antes de suas ideias serem aceitas.

Seu sucesso ou fracasso vai depender em grande medida, se não completamente, de sua capacidade de seguir em frente sem a aprovação do mundo, até o trabalho que faz conquistar reconhecimento. De qualquer maneira, você tem uma combinação de motivos que proverá a coragem e o espírito mobilizador para seguir em frente e até chegar aonde começou.

Em primeiro lugar, seu presente para o mundo, essa primeira filosofia prática de realização individual, vai trazer mais fama e reconhecimento público do que qualquer homem precisa ter para satisfazer sua sede de reconhecimento.

Em segundo lugar, seu triunfo vai trazer mais recompensa financeira de que necessita.

Em terceiro lugar, o serviço que você presta ao mundo por meio de seu trabalho vai trazer felicidade de natureza duradoura, com quantidade e qualidade que você não poderia encontrar de nenhum outro jeito. Mantenha em mente esses pensamentos quando o desânimo aparecer, e eles o ajudarão a remover todos os obstáculos que surgirem em seu caminho.

Se trabalhar bem, você vai viver para ver o dia em que terá projetado sua influência em cada parte do mundo civilizado. Seu nome se tornará uma senha em cada povoado, vilarejo e cidade da América. Seu trabalho será traduzido em todos os idiomas, e sua contribuição ao mundo terá sido de uma natureza mais prática e duradoura que a de todos os professores de filosofia abstrata conhecidos pela civilização, de Platão e sua escola de pensamento a Emerson e os filósofos recentes. Mantenha esse ponto de vista e apegue-se a ele, mas não permita que ele o domine! Se chegar ao ponto de se levar a sério demais, ou de sentir que é indispensável ao mundo, terá superado sua vida útil. Aborde seu trabalho com humildade, mantendo sempre à frente da mente a ideia de que é apenas um estudante pesquisando

a vida de outros homens em busca de conhecimento sobre a vida e sobre viver, conhecimento que será útil para aqueles que não têm capacidade nem vontade de passar vinte ou trinta anos procurando princípios do desenvolvimento humano.

Você se tornará grande apenas na medida da ajuda que dará aos outros para se encontrarem, sem nunca sentir a própria grandeza!

Antes de partir, vou abrir muitas portas para você e fornecer livre acesso à mente de muitos homens de realizações distintas. Se der a esses homens a impressão de que é alguém que leva a si mesmo ou seu trabalho a sério demais, ou se os induzir a acreditar por qualquer pequeno ato ou palavra que está trabalhando apenas por engrandecimento pessoal, eles se fecharão como conchas, e você não terá nenhuma cooperação. Aborde-os com sinceridade de propósito estampada no rosto e no coração, e eles deixarão de lado o próprio trabalho para conceder a você o benefício da riqueza da vida deles.

Vou mandá-lo a Alexander Graham Bell, inventor do telefone; a Elmer R. Gates, o grande cientista americano que passou a vida pesquisando tudo relacionado ao funcionamento da mente humana; e vou mandá-lo a um grupo de outros homens distintos cuja vida profissional inteira se tornará um livro aberto para você apreciar e usar, mas não terá nada desses homens, a menos que os procure com a evidência de que trabalha para dar ao mundo uma filosofia de realização individual melhor que qualquer outra que existe no momento.

Lembre-se, um homem pode ter quase tudo que quer, dentro do razoável, se for atrás desse desejo em nome do que ainda não nasceu e do mundo como um todo; mas se demonstrar por seus atos e palavras que busca cooperação por benefícios puramente pessoais, ele encontrará um mundo frio e indiferente. Se pareço enfatizar essa verdade a ponto de me tornar pessoalmente afrontoso, assim ajo porque você e todas as pessoas que começam uma tarefa como a que aceitou precisam entender essa característica da humanidade. Digo assim não só para sua orientação, mas também para que transmita essa verdade pela Filosofia da Realização a outros que também precisam dela.

Se quer uma ilustração prática do que acontece quando esse princípio é posto em prática por um homem que prova à comunidade que trabalha pelos interesses das pessoas, não só pela autopromoção, estude a experiência

do candidato ao cargo público que se levanta com indignação justa contra os males políticos do presente e se apresenta ao povo como um candidato da reforma, prometendo a ele sacrificar interesses pessoais e tempo pelo bem-estar geral. Conheci mais de um exemplo desse tipo de homem que foi eleito por maioria esmagadora.

Há pouco tempo, certo distrito em uma grande cidade americana foi tão abusado por um prefeito que se aliou ao submundo, que aquela área da cidade se tornou perigosa para os jovens. Os políticos foram requisitados em vão. Finalmente, um religioso decidiu fazer alguma coisa. Apesar da falta de experiência nas questões políticas, ele escolheu um conhecido empresário como sua indicação para prefeito, e foi ao distrito afetado com o sangue fervendo nas veias. Lá ele disse ao povo em termos claros que ficaria ali até que todos os ajudassem a colocar um homem decente no gabinete. Noite após noite ele andava pelo distrito, falando de um palanque que montou em uma carroça, concluindo o discurso sempre com as seguintes palavras: “Peço sua cooperação, não para o meu benefício, mas para o benefício de seus filhos e dos filhos dos vizinhos, que têm direito a um exemplo de decência por parte de todas as pessoas mais velhas”.

Seu candidato foi eleito com a maior votação jamais conquistada por um prefeito! E a história se repete em todos os relacionamentos humanos. O mundo todo quer ajudar aquele que esquece de si mesmo e oferece seus serviços para o bem dos outros. Se não me engano, era essa a ideia de um humilde carpinteiro que, há quase dois mil anos, deu Seus serviços e Sua vida para melhorar a vida dos outros. Sua influência se espalhou até ser agora a maior influência benéfica individual que o mundo já conheceu, e Sua filosofia é tão sólida hoje quanto era quando Ele a pregou.

Todas as disputas têm três lados: seu lado, o outro lado, e o lado certo.

Não quero fazer de você um pregador, mas chamar sua atenção para uma regra simples de relacionamento humano que foi dada ao mundo pelo maior filósofo de todos os tempos; e espero sinceramente que você não deixe de transmitir ao mundo a sugestão que dei sobre Sua filosofia. Se chegar um

tempo neste país, ou em qualquer outro, em que as pessoas se tornem tão frias e práticas que olhem com desprezo para a filosofia do Nazareno, o mundo estará em más condições. Além do mais, quero que lembre que foi esse mesmo humilde carpinteiro que deu ao mundo sua primeira demonstração da funcionalidade do princípio do MasterMind. Algumas teologias podem ter se afastado muito dos ensinamentos originais do Nazareno, e o mundo dos negócios, portanto, pode ter razões justas para considerar as aplicações práticas modernas da religião como algo impraticável na administração industrial, mas que o mundo se lembre que a teologia de um intérprete falível e os ensinamentos do Mestre são duas coisas separadas e distintas. Nunca me considere um seguidor exemplar de nenhuma interpretação moderna da religião, mas sei o que o Mestre disse sobre relacionamentos humanos, e sei, por experiência prática e observação dos métodos dos homens de negócios, bons e maus, que Sua filosofia é tão boa e aplicável hoje quanto era quando Ele a ensinou.



ANÁLISE DO CAPÍTULO 2

por Napoleon Hill

Como Andrew Carnegie afirmou de maneira tão convincente, o MasterMind é um meio prático pelo qual o indivíduo se apropria e usa educação, inteligência e experiência pessoal de outras pessoas; portanto, é o meio com que se pode superar praticamente todo obstáculo que tem de ser enfrentado no caminho para a realização do principal objetivo de alguém.

Com a ajuda do MasterMind é possível examinar as estrelas do céu sem ser astrônomo.

Com a ajuda desse princípio, é possível entender a estrutura da Terra onde vivemos sem ser geólogo.

Pode-se observar a Natureza produzindo uma borboleta a partir de uma lagarta, sem ser biólogo.

Por meio desse princípio é possível conhecer a natureza e o uso de drogas e substâncias químicas sem ser químico.

Dá para conhecer a história da humanidade sem ter vivido desde o começo dela.

Todas essas possibilidades, e mais, estão disponíveis para a pessoa que entende como aplicar esse princípio universal; portanto, ele ocupa uma posição de primeira grandeza na Filosofia da Realização Individual.

Nenhuma alteração foi feita na interpretação de Carnegie para o princípio do MasterMind e seu papel na Filosofia da Realização. A pedido dele, a filosofia foi apresentada, tão rapidamente quanto possível, em suas próprias palavras. A seguir, acrescento minhas observações sobre o MasterMind.

SUGESTÕES PARA PRINCIPIANTES NO USO DO MASTERMIND

Aqui vai um resumo das orientações para o uso prático do MasterMind que dou a todos os iniciantes.

» Para todos os efeitos práticos, o estudante pode presumir que há dois tipos de alianças de MasterMind. Primeiro, a do tipo puramente pessoal, que consiste de parentes, amigos próximos, conselheiros religiosos e conhecidos de círculos sociais, com quem se pode aliar para o lazer ou por propósitos educacionais, sem nenhuma intenção de transformar a aliança em ganho material ou financeiro. Segundo, alianças ocupacionais, comerciais ou profissionais, formadas por pessoas escolhidas inteiramente para progresso financeiro, econômico ou profissional, por lucro. Harmonia é a palavra a ser observada para o sucesso nos dois grupos. Lembre-se de que, nos dois, uma das maiores considerações que se deve oferecer aos aliados escolhidos em troca de sua solidariedade, lealdade, conhecimento, experiência, capacidade criativa, harmonia e cooperação é o retorno, em plena medida, dessas mesmas qualidades.

» Escolha como membros da sua aliança de MasterMind nos dois grupos homens e mulheres que sejam mais adequados às suas necessidades. Escolha aqueles que têm mais probabilidades de se manterem em total solidariedade com seu objetivo principal definido. Mantenha seu objetivo principal presente e firme em sua mente e na dos que escolheu para ajudá-lo na conquista desse objetivo. Se descobrir que escolheu alguém que não serve para ser membro de sua aliança, abra mão da escolha inadequada e faça uma nova seleção.

» Seis ou sete pessoas costuma ser o número mais favorável para a cooperação harmoniosa. Um número maior pode se tornar desajeitado. Para alianças puramente sociais (exclusivas de empreendimentos comerciais em que a habilidade técnica é essencial), um número menor é suficiente, e esse número depende, é claro, da natureza e do propósito da aliança.

» Membros da aliança de MasterMind devem permanecer, o tempo todo, em comunicação próxima uns com os outros. Devem ter um horário regular de reuniões, como o Conselho Diretor de uma empresa bem-administrada se

reúne regularmente. No entanto, não é essencial que todos os membros estejam presentes em todas as reuniões.

» Em reuniões formais de um grupo de MasterMind, meios e maneiras para a realização do objetivo principal definido ou para a conquista de qualquer objeto menor tendo em vista a realização do objetivo principal devem ser profundamente analisados em uma discussão da qual todos os membros participem, de forma que os planos finais representem a experiência, o conhecimento, a genialidade, a estratégia e a imaginação combinados de todos os indivíduos da aliança. Porém, o ato propriamente dito de pôr em prática quaisquer planos criados pelo grupo é de responsabilidade única do líder. Não espere que outros digam o que você deve fazer, quando fazer, onde fazer e como fazer, e depois façam por você!

» Lembre sempre que um DESEJO ARDENTE, DEFINITIVAMENTE AFIRMADO, AMPARADO POR FÉ é o começo de toda realização, e a própria essência em torno da qual o MasterMind funciona com sucesso. Desejo, o desejo profundamente assentado e definido, é o ponto de partida para a aplicação do MasterMind. Não há disponível para o indivíduo conquistar com esforço próprio, exceto o que é obtido pelo desejo definido. Portanto, que o seu objetivo principal na vida se torne um desejo obsessivo!

» Lembre-se também de que a atitude mental é uma forma de energia contagiosa que toca e influencia cada membro de um grupo de MasterMind. Portanto, vá para as sessões do seu grupo de MasterMind com uma disposição de autoconfiança baseada em fé absoluta na realização do seu objetivo principal. Não pode haver concessão em relação ao estado mental chamado fé. Esse é o poder invisível que une as mentes de um grupo de MasterMind em uma só mente, a partir do momento em que se torna o fator dominante na mente de cada indivíduo do grupo. Fé e medo são os dois extremos opostos do espectro de energia criado por uma aliança de MasterMind; um representa o polo positivo do contínuo, o outro representa o extremo negativo.

A fé permite que o indivíduo se aproxime de Deus a ponto de se comunicar com ele. O medo o mantém afastado e torna a comunicação impossível.

A fé faz evoluir um grande líder cujas visões não conhecem limites; o medo cria um seguidor hesitante.

A fé faz homens corajosos e honrados nos negócios; o medo faz homens desonestos, indignos de confiança e dissimulados.

A fé leva o indivíduo a procurar e esperar encontrar o melhor que há no homem; o medo descobre apenas defeitos e deficiências no homem.

A fé se identifica sem engano pela expressão nos olhos de um homem, em seu rosto, no tom de voz e em cada atitude. O medo se identifica da mesma maneira, e em todos esses lugares sua presença pode ser reconhecida por quem quiser.

A fé atrai pessoas dispostas a cooperar; o medo repele as pessoas e as torna avessas à comunicação e a responder tentativas de abordagem.

A fé atrai apenas o que é construtivo e criativo; o medo só atrai o que é destrutivo. Teste esse princípio onde quiser, e se convença de sua veracidade.

O acerto trabalha pela fé; o erro trabalha pelo medo. Postos um contra o outro, o homem com fé abundante vencerá aquele que é desmotivado pelo medo 99 de cada cem vezes, porque o medo faz o homem seguir em frente sem plano ou propósito, enquanto a fé só age por planos bem definidos tendo em vista fins claros.

Fé e medo começam imediatamente a revestir seus objetivos em realidades físicas, valendo-se da mais prática e natural das mídias disponíveis.

Fé constrói; medo destrói. Essa ordem nunca é revertida.

A fé pode construir um Empire State Building, um Canal do Panamá, ou dar segurança a uma nação. O medo rejeita toda iniciativa, grande e pequena.

Fé e medo nunca fraternizam. Não podem e não vão ocupar a mente ao mesmo tempo. Um ou outro precisa dominar, e sempre domina.

O medo acolhe guerras e depressões devastadoras; a fé as expulsa.

Fé pode elevar a mais humilde das pessoas ao pico de grandes conquistas em qualquer vocação. O medo pode tornar a realização impossível, e torna.

Até um cavalo ou cachorro sabe quando o dono está com medo, e reflete esse medo de forma definida no comportamento, provando assim que o medo é contagioso.

Fé é um poder misterioso, irresistível, que os cientistas não conseguiram isolar ou entender. É a alquimia secreta da natureza com que a mente do

homem é dotada de poderes espirituais.

Medo e poder espiritual são como água e óleo, não se misturam.

Fé é um estado mental, e é privilégio de todo homem usá-la. É importante apontar que a única coisa sobre a qual todo indivíduo tem completo controle é seu estado mental.

Quando utilizada, a fé remove a maioria das limitações reais e imaginárias com que o homem se prende em sua própria mente. Nenhum homem descobriu limitações para o poder da fé.

A fé começa a se apoderar da mente quando o indivíduo cristaliza esperanças, desejos, metas e objetivos em uma determinação ardente de encontrar o sucesso.

A fé forma uma afinidade natural com a justiça; o medo fraterniza com a injustiça.

Seja grande ou pequeno, para alcançar o sucesso todo negócio precisa ter um líder capaz de inspirar fé em todos a quem serve ou que são servidos por esse negócio.

Quando você deixa de ter fé em suas metas e esperanças, é melhor escrever “finis” em seu histórico, porque estará acabado, seja você quem for e seja qual for sua vocação.

Eu asseguro que, se vocês tiverem a fé do tamanho de um grão de mostarda, poderão dizer a este monte: “Vá daqui para lá”, e ele irá. Nada será impossível para vocês.

* * *

Estou aqui enfatizando um fator importante do princípio do MasterMind que Andrew Carnegie não enfatizou, a saber, o estado mental chamado fé. Faço isso porque a experiência provou inúmeras vezes que o hábito da discussão amistosa sobre qualquer assunto, pelo que se tornou popularmente conhecido como reunião de mesa-redonda, tem uma tendência clara de afastar o medo e incentivar a fé. A maioria dos homens de distintas realizações descobriu esse fato e fez uso efetivo dele.

É conhecimento comum que quatro líderes da indústria americana fizeram uso desse princípio ao longo de um período de anos. Eles são Henry Ford, Thomas A. Edison, Harvey Firestone e John Burroughs, o naturalista.

Uma vez por ano, deixavam de lado as responsabilidades dos respectivos negócios e viajavam juntos, iam a algum local isolado nas montanhas onde entravam em uma aliança de MasterMind com o propósito de trocar ideias. Quando voltavam, cada homem do grupo levava todo o conhecimento com que tinha ido, mais o que havia adquirido com os outros três. Pessoas que conhecem os fatos já disseram que cada homem do grupo voltava dessas peregrinações anuais com uma mente nova e mais alerta.

Como Carnegie afirmou com grande competência, a mente não é completa sozinha. Todas as mentes realmente grandes foram reforçadas pelo contato com outras mentes. Às vezes, esse reforço acontece por puro acaso, sem o pleno conhecimento do indivíduo sobre o que está acontecendo ou como está acontecendo, mas as mentes realmente grandes são resultado de compreensão e uso deliberados do princípio do MasterMind. É por isso que são poucas as mentes realmente grandes! O princípio do MasterMind não é assunto de conhecimento comum para todas as pessoas, e foi a compreensão desse fato que levou Andrew Carnegie a dizer que estava apresentando ao povo da América a melhor parte de suas verdadeiras riquezas ao ajudar a organizar todos os princípios do sucesso em uma filosofia de realização individual.

Observe os homens bem-sucedidos onde quer que os encontre, e verá, se tiver acesso aos registros da vida deles, que o sucesso foi consequência da aplicação, de uma forma ou de outra, do princípio do MasterMind.

Arthur Brisbane era um homem da imprensa sem registro de realizações de grande destaque. Ele formou uma aliança com William Randolph Hearst, pela qual se tornou conselheiro confidencial de Hearst. O relacionamento entre os dois pôs em funcionamento aquele poder silencioso e invisível conhecido como fé, e em pouco tempo Brisbane progrediu até uma posição importante, com seu nome no fim de uma coluna chamada “*Today*” (Hoje) na primeira página diária de todos os jornais que pertenciam a Hearst. A popularidade de Brisbane cresceu até seu nome aparecer nas primeiras páginas de centenas de outros jornais do país. Sua fortuna também cresceu! E William Randolph Hearst também cresceu, tanto em poder mental quanto em riquezas materiais. A aliança levou grandes benefícios aos dois homens.

Há pouco tempo, Arthur Brisbane morreu, e imediatamente após sua morte o grande império jornalístico de Hearst desmoronou como se fosse construído sobre uma base de areia. O MasterMind que desenvolveu os

jornais de Hearst e os manteve em lucrativo funcionamento havia morrido com Brisbane. Tais circunstâncias não podem ser explicadas como simples coincidências ou acaso. A mente compreensiva sabe que não é assim. Procure onde quiser, entre homens e mulheres envolvidos nas mais humildes buscas da vida, bem como entre aqueles que se dedicam à administração de impérios de comércio e indústria, e vai encontrar o princípio do MasterMind em evidência onde quer que haja um indivíduo de sucesso.

Kate Smith adotou o canto como principal objetivo na vida, mas começou mal. Algumas pessoas se dispunham a ouvi-la cantar, mas poucas queriam pagar pelo privilégio. Durante longos e desanimadores meses, ela cantou quando e onde encontrava plateia, com ou sem remuneração. Mas nada aconteceu até ela formar uma aliança de MasterMind com um agente, Ted Collins. Então, tudo mudou. Ela agora canta regularmente em uma rede nacional de rádio, e sua arte rende a ela mais dinheiro por apresentação do que muitos cantores ganham em um ano inteiro, apesar de a América ter uma horda de cantores desempregados, muitos deles, provavelmente, melhores que Kate Smith ou, no mínimo, iguais a ela.

Edgar Bergen e “Charlie McCarthy”, seu irrepreensível “fantoche”, trabalharam pela Broadway, em Nova York, por muitos anos, por qualquer compensação que conseguissem. Na maior parte do tempo, eram cavalheiros “em liberdade”, como o povo do teatro costuma dizer quando fica sem emprego. Por acaso ou não, essa dupla hoje nacionalmente famosa foi descoberta por Rudy Vallée. Ele prontamente os apresentou em seu programa de rádio para a maior plateia que já tinham tido. Esse foi o ponto em que tudo mudou! A aplicação temporária do princípio do MasterMind, funcionando pela mente de Vallée e Bergen, deu o impulso necessário a um homem que hoje toda a América reconhece como um gênio em sua profissão, e seu valor disparou! Ele era um gênio antes de ser descoberto pelo mundo, mas isso não foi suficiente. Nunca é. Um homem pode fazer uma ratoeira melhor que a do vizinho, mas não se engane pensando que o mundo vai bater na porta dele, a menos e até que sua superioridade ganhe impulso por meio do princípio do MasterMind.

Jack Dempsey era um jovem desconhecido que às vezes lutava boxe. Ele não era habilidoso ou conhecido. Por um golpe de sorte, formou uma aliança de MasterMind com Jack Kearns, e pouco depois estava a caminho

do campeonato mundial e de uma fortuna. Chegou o momento em que o MasterMind entre os dois homens foi rompido, e com ele se foi a popularidade de Dempsey como lutador e sua técnica. A história é bastante conhecida entre esportistas para justificar uma descrição dos detalhes aqui. O fato de maior importância a ser lembrado é que, quando o MasterMind é descartado, leva com ele as chances do indivíduo de sucesso permanente.

O reverendo Frank Crane era um pregador itinerante cujos sermões, como se ouvia em reclamações constantes, “mal rendiam o suficiente para manter juntos corpo e alma”. Por sugestão de um homem que entendia o princípio do MasterMind, Frank Crane parou de pregar para pequenas congregações pessoais e começou a escrever sermões pequenos para imensas plateias invisíveis por meio de uma coluna publicada em centenas de jornais. O homem que o ajudou a comercializar seus sermões, por meio da aplicação do princípio do MasterMind, é autoridade pelo reconhecimento do rendimento anual de Crane, na época de sua morte, vários anos atrás, bem acima de US\$ 75 mil, mais do que o presidente dos Estados Unidos recebia.

Seja qual for o objetivo principal definido de uma pessoa, seja administrar um grande império, seja fazer sermões, ela só terá sucesso relevante pela aplicação do MasterMind. Absorva essa verdade e você estará bem perto do ponto de partida do sucesso como talvez jamais conheceu antes.

O homem que vende mais seguros de vida que qualquer outro corretor no estado de Ohio já foi um condutor de bonde com pouca escolaridade, mas com um desejo insaciável de ser reconhecido como um homem famoso. Seu método de aplicar o princípio do MasterMind à venda de seguro de vida é interessante e educativo. Enquanto ainda trabalhava como condutor de bonde, ele se tornou estudante da Filosofia da Realização Americana. Antes de concluir o treinamento, ele se demitiu do emprego na companhia de bondes e começou a vender seguros.

Depois de capturar o espírito e o significado do princípio do MasterMind, ele começou nesse novo trabalho por intermédio de uma aplicação única desse princípio. Primeiro, fez alianças permanentes com várias lojas varejistas que vendiam móveis parcelados, e propôs que elas apresentassem uma apólice de seguro de vida, com o primeiro ano

integralmente pago, a cada casal recém-casado que mobiliasse toda a casa em uma dessas lojas.

Depois ele fez alianças semelhantes com os vendedores de várias marcas de automóveis. Animado com o sucesso nesses campos, ele formou alianças com várias firmas de investimento que asseguravam a vida de todos que comprassem casas delas. Depois foi a vez dos bancos de poupança, que asseguravam a vida de todos os novos investidores que mantivessem certo saldo mínimo. No primeiro ano de suas operações, esse jovem ganhou muito mais do que a companhia de bondes pagou a ele durante os dez anos em que trabalhou como condutor. Ele hoje tem vários outros corretores trabalhando para ele em várias regiões do país, e dizem que sua renda é superior a um ano inteiro de rendimentos da companhia de bondes para a qual ele trabalhava.

Alguns fatos sobre esse homem explicam seu sucesso. Escolaridade e aparência eram fatores que, decididamente, não o favoreciam. Ele é um homem pequeno, magro, alguém que parece precisar, acima de tudo, de uma boa refeição. Em muitos aspectos, é inferior ao homem mediano, e sabe disso. Mas aqui vai o segredo de seu sucesso: a inferioridade foi transformada em um DESEJO ARDENTE por reconhecimento e fama, o motivo principal que o leva a trabalhar duro, com um espírito de persistência que não conhece o significado da palavra “impossível”!

Ele é totalmente destemido! Isso também é resultado de uma reconstrução mental da própria imagem, para compensar a falta de personalidade e a reconhecida inferioridade em vários outros aspectos. Ele trabalha com um objeto definido para todos os dias do ano, e mantém uma aderência rígida à cota de vendas que estabeleceu para si mesmo. É claro que ele faz o mais pleno uso do MasterMind. Fora isso, não tem traços que o distingam nem habilidade secreta. Sua realização pode ser duplicada com facilidade por não menos que seis mil outros corretores de seguros que tiveram o mesmo treinamento que esse rapaz recebeu, mas não apreenderam todo o significado e todas as possibilidades do MasterMind.

O reverendo Paul Welshimer, de Canton, Ohio, fez uma aplicação tão eficiente do princípio do MasterMind que organizou a maior Escola Dominical na América, com um total de mais de cinco mil membros associados. Seu método de aplicação do princípio era simples e interessante. Resumindo, consistia em um plano pelo qual ele fazia cada membro de sua

igreja e cada membro de sua Escola Dominical um membro ativo de seu MasterMind. Ele dava a cada pessoa um papel a desempenhar, e com ele um motivo para o desempenho fiel do papel. Organizou os membros da igreja e os membros da Escola Dominical em uma série de comitês, e a cada um deu uma tarefa específica relacionada à expansão da influência da igreja. O segredo do sucesso de Welshimer pode ser explicado em uma breve frase: “Mantemos todos ocupados puxando”, ele disse, “e ninguém tem tempo ou vontade de reclamar”.

E o motivo que promoveu toda essa cooperação harmoniosa não foi mais que o desejo de cada membro de reconhecimento pessoal pelo trabalho bem-feito, fiel. O reconhecimento era dado em abundância. A igreja publicava um jornal semanal, que era impresso em gráfica própria. O jornal era dedicado inteiramente às notícias relacionadas aos membros da igreja e da Escola Dominical, seu trabalho e suas atividades sociais e familiares. Isso era motivo suficiente para garantir grande cooperação. Todos tinham a alegria de ver seu nome no jornal da igreja. Os que prestavam mais serviço tinham a alegria de ver também a foto ao lado do nome, de vez em quando.

“Um grande pregador!”, alguns dirão sobre Welshimer. Mas a ironia de tudo isso é que mal se pode chamá-lo de pregador. Ele não é um bom orador. Seus sermões costumam ser áridos e pouco interessantes. Ele explica dizendo que, antes de entrar no ramo do sermão, trabalhava no comércio de alimentos. Mas ele é um ótimo organizador. Esse é o verdadeiro segredo por trás de suas realizações. Ele entende o princípio do MasterMind e trabalha com ele o máximo possível. Seu rebanho faz o resto. E fazem de boa vontade, se divertindo muito. Além do mais, eles ampliaram a igreja original, antes pequena, de uma sala só, até ela ocupar a maior parte de um quarteirão inteiro, incluindo o grande auditório público que as salas da Escola Dominical hoje ocupam.

A fama de Welshimer como homem da igreja se espalhou, e líderes da igreja e da Escola Dominical de quase todas as cidades dos Estados Unidos visitaram sua igreja interessados em saber o segredo de seu sucesso. Bem, o “segredo” é agora propriedade de qualquer outro líder de igreja que queira usá-lo. Consiste na aplicação inteligente do princípio do MasterMind. Mais nada.

Edwin C. Barnes, associado comercial do falecido Thomas A. Edison, deve muito de seu sucesso ao jeito único como aplicou o princípio do

MasterMind ao comercializar o Ediphone, nome comercial para a máquina de ditado de Edison.

Na época em que ele começou a aplicação incomum desse princípio, sua força de vendas era formada por cerca de vinte homens. Ele entrou em uma aliança de MasterMind com várias empresas que vendiam móveis e suprimentos para escritório, equipamentos que facilitavam o trabalho, como calculadoras e máquinas de escrever, e por essa aliança os representantes de vendas dessas empresas praticamente se tornaram vendedores do Ediphone.

O arranjo determinava que os vendedores do Ediphone e os vendedores que representavam as firmas de máquinas de escrever e equipamentos para escritório trocariam favores fornecendo uns aos outros o nome de possíveis compradores de seus respectivos produtos, sem custo para ninguém.

O plano para pôr em prática o arranjo era simples, mas eficiente. Consistia em uma central telefônica operada pela telefonista da organização de Barnes, a quem os nomes dos possíveis compradores eram transmitidos todos os dias. Em suas visitas diárias, os vendedores de equipamento para escritório e das firmas de máquinas de escrever se mantinham atentos a empresas que pudessem precisar de Ediphones, especialmente as novas, que começavam a operar. Esses vendedores telefonavam prontamente para a central telefônica e davam a informação.

Os vendedores de Ediphones também se mantinham atentos às empresas que pudessem precisar de qualquer tipo de equipamento para escritório, ou máquinas de escrever, e passavam a informação por telefone. De acordo com esse plano, todas as empresas que participavam da aliança de MasterMind tinham os serviços de um grupo de vendedores que não estavam em suas folhas de pagamento, mas cujos serviços eram, mesmo assim, muito lucrativos.

Dez anos de operação seguindo esse plano resultaram em um sucesso tão grande que Barnes conseguiu se aposentar com muito mais dinheiro de que precisava, e as empresas a que ele se aliou também se saíram muito bem, é claro.

Logo depois do fim da Primeira Guerra Mundial, uma jovem que anteriormente trabalhava como secretária particular muito bem remunerada perdeu o emprego, porque a empresa para a qual trabalhava faliu. Ela começou a procurar outro emprego, mas não encontrou nenhum que pagasse o salário que estava acostumada a receber. Enquanto procurava um

novo emprego, ela se tornou estudante da Filosofia da Realização Americana.

Depois de ouvir apenas uma palestra sobre o princípio do MasterMind, ela fez uma descoberta que a capacitou para criar um negócio com o qual ganha mais de dez vezes o que ganhava antes como secretária particular.

Sua ideia era bem simples. Tendo desenvolvido uma agradável “voz de telefone” enquanto trabalhava como secretária, ela teve a ideia de transformar a voz em rendimento, oferecendo-a certas categorias de empresas com possíveis clientes devidamente qualificados. No começo ela se especializou em fornecer possíveis compradores de seguro de vida, automóveis e imóveis. Mais tarde, acrescentou à lista de clientes lojas de departamentos e outras empresas relacionadas a uma ampla variedade de categorias.

Trabalhando com o catálogo de telefones, ela se comunicava com cada indivíduo relacionado em busca de informação suficiente para poder determinar com muita precisão os que eram consumidores em potencial para seus clientes. É claro que ela adotava uma abordagem de vendas para o uso do telefone que permitia determinar com precisão para quais clientes um indivíduo poderia ser um consumidor em potencial, e sua conversa de vendedora era planejada para qualificar cada pessoa com quem falava como um cliente em potencial ou alguém que não estava interessado em comprar.

Em um dia chuvoso, essa mulher esperta me telefonou em Washington, D.C., para minha casa. Falando com seu habitual “tom de voz de um milhão de dólares”, ela perguntou se eu faria a cortesia de receber sua assistente, a Sra. Smith, no balcão número doze, no Departamento Masculino da Loja Woodward & Lothrop’s, onde eu veria algo de que precisava, algo que, ela tinha certeza, eu queria, e algo pelo qual eu certamente ficaria grato a ela. Concordei com o encontro. A voz treinada da jovem e sua conversa bem reparada me fizeram aceitar a oferta. Ao chegar ao balcão número doze, me vi no fim de uma fila de mais de dez homens, todos esperando, como eu, para encontrar a misteriosa Sra. Smith e ver o que ela tinha para mostrar. Na frente da fila, a Sra. Smith estava ocupada mostrando capas de chuva aos homens da fila, e vendendo!

*A única coisa que alguém pode controlar completamente é o próprio pensamento.
Isso é muito significativo!*

As vendas do dia somaram 156 capas, sem falar no belo lucro para a jovem inteligente com “voz de um milhão de dólares”. Todos os homens na fila estavam ali com uma disposição favorável, mas um deles tinha uma informação que os outros desconheciam. Ele havia treinado aquela jovem na arte de vender por telefone. Seu nome era Napoleon Hill; o treinamento por ele oferecido à jovem estudante sobre o princípio do MasterMind tinha sido tão completo que ela o fiseou com a “isca” que era dele.

Essa jovem ampliou sua aliança de MasterMind com comerciantes e empresas treinando outras mulheres para qualificarem por telefone possíveis compradores de produtos, e agora ela tem organizações em várias das maiores cidades. Não há monopólio do plano. Como não há nada que impeça outras pessoas de adotá-lo, é possível que algumas o estejam usando. Sei de um corretor geral de uma seguradora que adotou o plano e o utilizou com tanta eficiência que aumentou as vendas de seus cinquenta corretores em mais de 40% no primeiro ano em que o pôs em prática. Ele mantém um telefonista sempre em ação, ligando para donas de casa e combinando com elas as circunstâncias para os corretores ligarem para seus maridos.

Alguns podem dizer que há uma grande distância entre a análise dos métodos de negócios de um sócio de Thomas A. Edison e uma descrição das técnicas de vendas de uma operadora de telefone; mas o propósito deste capítulo é mostrar como o princípio do MasterMind pode ser usado em todas as ocupações, desde as maiores até as mais humildes.

Retorno agora a uma análise do MasterMind como foi aplicado pelo mais distinto industrial americano, Henry Ford, o homem cujas estupendas realizações foram tão habilmente previstas há mais de trinta anos por Andrew Carnegie. Não será feita nenhuma tentativa de descrever todos os métodos com os quais Ford usou o MasterMind, mas vou analisar duas importantes aplicações que ele fez desse princípio, ambos assuntos de registro público.

Primeiro volta ao ano de 1914, quando Ford chocou todo o mundo industrial anunciando que dali em diante pagaria a todos os seus diaristas um salário mínimo de cinco dólares por dia, independentemente de suas funções. O salário que prevalecia naquela época para funções semelhantes às desempenhadas pela maioria dos empregados de Ford era de dois dólares e meio por dia. Outros líderes industriais manifestaram desaprovação em relação à política de salário mínimo de Ford, e muitos profetizaram que ela o levaria à falência.

Vamos analisar o histórico para saber que efeito essa política teve, de fato, em seus negócios. Mais importante que tudo, talvez, isso reduziu o custo de mão de obra, em vez de elevá-lo, porque os trabalhadores passaram a trabalhar mais e melhor que antes.

Também melhorou a “atitude mental” com que trabalhavam, elevando, portanto, o moral de todos. Desse novo espírito de cooperação harmoniosa surgiu um entendimento entre Ford e seus homens que praticamente o blindou contra problemas legais, já que ele tinha dado aos empregados salários mais altos e melhores condições de trabalho do que qualquer líder trabalhista teria tido a coragem de pleitear; e vamos lembrar que mais de vinte anos depois, quando agitadores decidiram romper o espírito de cooperação entre Ford e seus funcionários, receberam pouco incentivo.

A aliança de MasterMind que Ford estabeleceu entre ele mesmo e seus homens, por meio de sua política de salário mínimo, em outros aspectos coincidente com essa política, tem sido um dos fatores mais fortes de seu estupendo sucesso, da mesma forma que foi essa política que permitiu a ele reduzir o preço de seus automóveis ao longo dos anos, enquanto outros fabricantes aumentavam os preços de seus produtos.

Muito antes de Ford adotar o princípio do MasterMind como um meio de garantir melhor cooperação de seus funcionários, ele o pôs em uso em outra direção que teve repercussões muito mais amplas que afetaram todos os seus negócios, e que possibilitou que ele controlasse sua indústria sem ir buscar capital de giro no mercado financeiro profissional.

O método pelo qual ele levantou esse capital foi prático e simples, como foram, de fato, todos os métodos de Ford nos negócios. Consistiu em uma aliança de MasterMind entre ele e os distribuidores de seus automóveis, pela qual ele providenciou que esses distribuidores se obrigassem a comprar um número definido de automóveis todos os anos a preço de atacado, e pelos

quais faziam um pagamento adiantado de uma porcentagem combinada do valor de compra de cada automóvel, ficando o restante a ser pago na entrega dos carros. O adiantamento era suficiente para dar a Ford o capital de giro necessário para a produção de seus automóveis. Portanto, não foi necessário pedir empréstimo ou vender ações da empresa.

O valor de mercado desse método de financiamento foi estupendo, e ele consiste em um princípio muito sutil de psicologia de vendas que poucas pessoas pararam para analisar, a saber: Ford obteve seu capital de giro na mesma fonte que comprava toda a produção de sua fábrica. De acordo com esse plano, seus distribuidores ocupavam a posição única equivalente à de um sócio de Ford; um relacionamento que fazia desses distribuidores compradores e vendedores de toda a produção, além de provedores do necessário capital de giro para a produção dos carros. Essa estratégia de financiamento livrou Ford de um trabalho caro de vendas, e ainda deu a ele o capital de giro necessário, sem submetê-lo ao controle de financeiras profissionais.

Até onde sabe o autor, Ford é o único operador industrial em larga escala que teve a visão de relacionar o financiamento de um negócio à distribuição de seu produto de tal forma que esses dois importantes fatores sejam assegurados pela mesma fonte. Essa é uma aplicação do MasterMind de grande importância econômica. O método ortodoxo comum de financiamento de grandes organizações industriais ou empresariais negligencia completamente o famoso plano de Ford de relacionar-se com seus financistas e os compradores de seu produto.

As circunstâncias desse plano garantiram a ele a mais plena cooperação na administração de seu negócio. O procedimento habitual na administração de operações industriais é garantir capital de giro de um grupo de pessoas (geralmente pela venda de ações) e vender os produtos a outro grupo inteiramente diferente. Nesse caso, os proprietários do negócio têm pouco em comum com as pessoas que compram seu produto. No plano de Ford, todos que participam em alguma medida do negócio têm um motivo definido para cooperar com ele.

Comenta-se que alguns distribuidores de Ford reclamaram de sua política de obrigá-los a comprar uma cota regular de automóveis e pagar adiantado por uma parte dessa compra. A melhor resposta a essa queixa, do ponto de vista de Ford, é o fato de todas as franquias de distribuidores Ford

no mundo serem um bem que pode ser convertido em dinheiro a qualquer momento; portanto, conclui-se que a política pela qual Ford se relaciona com seus distribuidores deve ser, de maneira geral, muito lucrativa para eles, tanto quanto para ele mesmo.

O jeito Ford de aplicar o princípio do MasterMind se estende muito além da aliança que ele tem com seus distribuidores e funcionários imediatos. Ele se projeta para quase todas as regiões habitadas do mundo, e abrange uma maioria de milhões de homens e mulheres que possuem e dirigem seu automóvel.

Por meio dessa aliança com o público, e é uma aliança voluntária do ponto de vista do público, Henry Ford ocupa, provavelmente, mais espaço amigável na mente do povo americano do que qualquer outro industrial vivo. Esse bem em forma de boa vontade é um tipo de riqueza que não se pode calcular em meros extratos bancários, automóveis e máquinas. É algo que pode ser convertido em dinheiro, e é maior e mais duradouro que qualquer coisa material. Se Henry Ford fosse destituído de cada dólar que possui, e cada uma de suas fábricas de automóvel fosse queimada, e se ele fosse privado de todos os outros bens materiais que tem, ele ainda seria mais rico que Cresco, porque poderia converter boa vontade em todo o capital necessário para uma recuperação, tão rápido quanto seria mandar uma mensagem para seus milhões de amigos no mundo. Eles ofereceriam o dinheiro, até o último centavo que tivessem, se necessário, e investiriam em... em quê? Bem, investiriam em sua confiança em Henry Ford.

Que lição Ford dá a todos que se dedicarem a entender como e por que ele alcançou sucesso tão abundante! A maioria das pessoas olha para Ford hoje no topo da lista das grandes fortunas do mundo e não vê mais que um homem que teve “sorte”. Se a verdade fosse conhecida, e ela é conhecida por poucos, nenhuma parte das aquisições de Ford seria atribuída à sorte, nem a “momentos favoráveis”, nem a qualquer outra coisa, exceto uma aplicação inteligente da Filosofia da Realização Americana.

A pedido insistente de Andrew Carnegie, o autor começou, há mais de trinta anos, a estudar Henry Ford e sua filosofia de vida. Essa observação pessoal do rei do automóvel começou muito antes de Ford ser reconhecido como o maior líder industrial do mundo. Portanto, tive uma oportunidade de observar o método, passo a passo, pelo qual um homem começa do nada, com pouquíssima escolaridade, sem nenhuma forma de reconhecimento

público de sua singular habilidade, quase sem dinheiro suficiente para continuar, e consegue chegar finalmente à posição de maior industrial do maior país industrial do mundo.

Por causa dessa extraordinária análise de Henry Ford, que abrange a maior parte de sua vida de empresário, dei aos estudantes dessa filosofia uma descrição precisa da porção vital da filosofia de Ford que nunca teria sido conhecida sem seu estudo atento do homem e seus métodos nos negócios. Em nenhum lugar, em nenhum livro sobre Henry Ford já publicado, algum escritor revelou os segredos que sabemos ser verdadeiros sobre o impressionante sucesso de Henry Ford como foram descritos por mim.

Henry Ford tem suas deficiências! Mas é significativo que ele tenha tido sucesso, apesar de todos os erros que cometeu. Vale notar também que seus enganos, até onde se sabe, parecem ter estado sempre do lado da precaução e do conservadorismo. O maior erro dele, talvez, foi ter adiado a mudança dos modelos de seus automóveis de tempos em tempos, em concordância com a tendência popular para dar mais beleza aos automóveis, mas sua capacidade de recuperação a partir dos resultados de seus erros era tão grande que ele absorveu as perdas sem prejudicar com gravidade as finanças ou perturbar o relacionamento harmonioso com o público e sua confiança nele.

Dedico-me agora à descrição do princípio do MasterMind como foi e pode ser aplicado a ocupações variadas, e a apresentar Elmer R. Gates e Alexander Graham Bell, os grandes cientistas americanos que Andrew Carnegie me orientou a procurar em busca de colaboração para a organização da Filosofia da Realização Americana. As realizações desses dois homens são muito conhecidas pela maioria das pessoas americanas, o que torna desnecessária uma descrição detalhada de seu trabalho. O Dr. Bell foi o inventor do telefone, e a ele foram creditados outros feitos de grande valor para a humanidade. O Dr. Gates detinha patentes de mais invenções que qualquer outro inventor americano, inclusive Thomas A. Edison e o Dr. Bell. Ele se especializou no estudo dos fenômenos mentais e deu valiosas contribuições ao escasso corpo de conhecimento que o mundo adquiriu sobre esse assunto.

Ao longo de mais de três anos, esses homens colaboraram comigo na organização dessa filosofia, dividindo tudo que tinham aprendido sobre os

mistérios da mente humana. Se Andrew Carnegie não tivesse tido a providência de me mandar estudar com esses dois homens, a maior parte de suas impagáveis descobertas em relação ao funcionamento da mente teria se perdido para o homem, porque nenhum deles deixou mais que meros fragmentos de suas descobertas para serem usados por outras pessoas. E mesmo esses fragmentos foram registrados de forma a serem compreensíveis apenas por homens da ciência.

Apresento agora o Dr. Elmer R. Gates, que fala por si mesmo e pelo Dr. Bell, e entrego ao leitor sua análise do MasterMind e de outros princípios de funcionamento da mente, usando sua terminologia na medida do possível, como ele os descreveu para mim.

HILL: Andrew Carnegie sugeriu que eu viesse procurá-lo para pedir sua cooperação na iniciativa de dar ao povo americano uma filosofia prática e funcional de realização individual baseada em experiências de líderes empresariais e industriais, e nas descobertas de homens da ciência, como você. Então, pode me contar os pontos de destaque de sua pesquisa no campo dos fenômenos mentais, tendo em mente que está falando para o benefício de homens e mulheres que, em muitos casos, não tiveram uma oportunidade de adquirir conhecimento científico da psicologia, e para alguns cuja escolaridade não foi além do ensino médio?

GATES: Sua solicitação é muito ampla, mas vou responder da melhor maneira que puder. Por onde começamos?

HILL: Em primeiro lugar, queria comparar com você anotações sobre o assunto do princípio do MasterMind que Carnegie descreveu como a maior fonte de suas realizações. Ele definiu esse princípio como “Coordenação de duas ou mais mentes trabalhando em perfeita harmonia pela realização de um objetivo definido”. De acordo com a explicação de Carnegie para esse princípio, ele parece ser o único meio conhecido de contato por intermédio do qual se pode usar o grande reservatório de poder espiritual disponível a toda a humanidade, bem como o princípio pelo qual um indivíduo pode se apropriar e usar conhecimento, experiência, educação e capacidade estratégica e criativa de outras pessoas.

GATES: Sim, sei exatamente o que você quer. O Dr. Bell e eu passamos muitos anos experimentando esse princípio. É claro que será um prazer permitir que você se beneficie plenamente do que aprendemos sobre ele; mas preciso avisar desde o início, não tire conclusões em relação ao estudo que faz desse estudo até ter uma visão completa de tudo que foi aprendido sobre ele. Dr. Bell e eu não afirmamos ter adquirido conhecimento mais que superficial sobre esse assunto, mas fomos longe o bastante para nos convenceremos de que ele abre o caminho para o acesso a uma fonte de conhecimento que não pode ser usada, exceto por sua aplicação. Além disso, também chegamos à conclusão de que a civilização nunca chegará ao seu mais alto objetivo até que o conhecimento do princípio do MasterMind seja propriedade comum a todos os povos do mundo.

Não se assuste com esse alerta, porque espero fornecer a você toda informação que adquiri sobre o assunto do MasterMind em termos que qualquer pessoa possa entender.

Primeiro, talvez eu deva explicar os dois fatores que acredito serem de principal interesse em relação ao princípio do MasterMind:

(a) Quando duas ou mais mentes se juntam e suas forças se combinam para a realização de um objetivo definido, a combinação tem o efeito de estimular cada mente individual de forma a torná-la mais alerta, mais imaginativa e mais ativa no uso da fé que um indivíduo obtém quando sua mente funciona de maneira independente. Esse fato (e sabemos, além de qualquer espaço para dúvida, que é um fato) é da maior importância, porque sugere uma abordagem prática pela qual um indivíduo pode superar os poderes da própria mente com uma forma de inteligência que não reconhece limites. O estímulo mental extra que cada indivíduo recebe por meio desse tipo de aliança harmoniosa com outras mentes pode ser muito aumentado pelo simples procedimento de discutir o objeto da aliança e qualquer forma de ação que leve à realização do propósito da aliança. Parece que uma reunião de mentes, acompanhada por ação definida com o propósito de alcançar algum objetivo definido, tem o efeito de desenvolver em cada indivíduo a fé necessária para chegar ao sucesso.

Foi esse tipo de aliança entre mentes que deu à luz o espírito determinado que conduziu os exércitos de George Washington à vitória contra todas as probabilidades. E é esse tipo de aliança entre mentes que dá

à nossa forma americana de governo seu poder estupendo para se manter e defender contra todos os inimigos. Também é o mesmo tipo de aliança que estabeleceu o grande sistema industrial da América, nosso sistema bancário e as outras instituições que distinguem nosso país de todos os outros.

(b) A outra característica do MasterMind se estende muito além do relacionamento do indivíduo com as circunstâncias mentais e coisas da vida, e dá a ele fácil acesso às forças da inteligência infinita, de onde e por onde se pode recorrer a uma fonte de conhecimento que parece abranger todas as leis da natureza! Parece que essa fonte de superconhecimento se torna disponível apenas àqueles indivíduos inspirados e motivados por uma vontade de ajudar a humanidade a se elevar a um patamar mais alto de inteligência, e nunca é alcançada por aqueles motivados apenas pelo desejo de engrandecimento pessoal em relação às coisas materiais. Como prova da solidez dessa teoria (e, sim, não digo que é mais que uma teoria), note a regularidade com que o cientista, que lida apenas com leis que governam as coisas materiais, chega ao fim do caminho, onde é detido por uma parede de pedra além da qual nenhuma lei da física pode levá-lo. Só o filósofo, o metafísico e o indivíduo que abre mão das leis da física em prol da lei maior da fé parecem ser capazes de escalar essa parede. Algumas vezes assumi tanto o papel do cientista que segue as leis físicas quanto o do filósofo que ultrapassa a parede no fim do beco tendo a fé como guia. Portanto, posso falar por observação pessoal, e digo que existe uma fonte de conhecimento disponível a toda a humanidade somente pela abordagem da fé.

E aqui podemos definir fé como um “estado mental no qual um indivíduo descarta todas as limitações da própria razão, ou força de vontade, e abre a mente para a orientação divina de seus esforços em direção à realização de um objetivo definido”.

Minhas experiências com o princípio do MasterMind me convenceram de que um indivíduo trabalhando com outras mentes por meio de harmonia pode alcançar mais depressa o estado mental no qual projeta o poder de sua mente além dos limites da própria razão e vontade, mais do que poderia fazer se agisse de forma independente. Até os animais de inteligência inferior, como os cachorros, ganham coragem e iniciativa quando são orientados pelo espírito da matilha. Um cachorro, por exemplo, pode não pensar em matar uma ovelha por iniciativa própria; mas se esse mesmo cão

se junta a uma matilha cujo líder está determinado a matar ovelhas, vai se dedicar à atividade com crueldade e sem hesitação. A mesma tendência pode ser vista entre meninos, e é claro que está presente também entre os homens. Esforço de massa, trabalho em equipe, colaboração entre homens que agem em conjunto em espírito de harmonia dão ao indivíduo um incentivo para agir que não vem de nenhuma outra origem.

Há ainda outra característica do princípio do MasterMind digna de análise. É o fato de um indivíduo cuja mente foi “aumentada” pelo contato com outras mentes em uma reunião de MasterMind se tornar consciente de uma forma de estimulação mental que beira a intoxicação, e essa condição costuma se manter por muitas horas depois do fim da reunião. A mente, quando atua nesse estado de intoxicação, entra com facilidade e naturalidade naquela condição de abertura em que o estado mental conhecido como fé começa a se manifestar. Como prova disso, observe o estado mental do vendedor que participou de uma reunião de motivação na qual um líder dinâmico levou o grupo a um pico de entusiasmo, e vai perceber que todo vendedor leva com ele uma porção de coragem muito maior que aquela que tinha ao entrar na reunião. Aqui você tem a dica de como gerentes de vendas bem-sucedidos conseguem resultados. O homem que sabe estabelecer uma conexão com a mente de seus vendedores é sempre o gerente de vendas mais capaz, embora ele mesmo possa ser um vendedor pouco capacitado. Aqui também está a dica para todos os homens em todas as áreas que desejam projetar a própria influência em qualquer empreendimento por meio da aliança com outras mentes. Nem sempre o religioso que pode pregar o sermão mais interessante é o melhor líder da igreja. O verdadeiro líder é o homem que consegue reunir seus seguidores em espírito de cooperação harmoniosa pela qual os induz a pensar e agir como uma só mente.

Veja Andrew Carnegie, por exemplo. Analise sua personalidade, estude seu histórico educacional e o avalie como quiser. No fim, você vai ter que concluir que, em muitos aspectos, ele é só um homem comum. Observe seu método de se relacionar com os membros de seu grupo de MasterMind e aqui você vai encontrar o segredo de seu poder. Ele sabe como induzir os homens a se unirem mentalmente e trabalharem juntos como um só, subordinando inteiramente os próprios interesses e ideias pessoais ao benefício do grupo. Esse é todo o segredo do impressionante sucesso de

Carnegie como líder de indústria. Ele seria um líder igualmente eficiente em qualquer outro segmento de ação, como é no ramo do aço, porque descobriu que o segredo de todo grande poder pessoal reside na aliança harmoniosa entre mentes.

HILL: Você diz, Dr. Gates, que um indivíduo que se torna mentalmente estimulado pela associação com outras mentes, em uma reunião de MasterMind, leva com ele os efeitos da estimulação por algum tempo depois da reunião. Quer dizer que a mente de um indivíduo se torna e permanece mais alerta por um tempo, de forma que ele possa usá-la com mais eficiência depois de submetê-la à influência do MasterMind, embora atue de maneira independente?

GATES: Sim, é exatamente isso. Em alguns casos, essa estimulação dura poucas horas. Em outros, pode durar vários dias; em casos raros, várias semanas.

HILL: Então é necessário que o líder de um grupo de MasterMind se mantenha em contato próximo com os membros de sua aliança se quiser obter dela os benefícios desejados?

GATES: Ah, sim! Com certeza. Observe com que regularidade Carnegie e outros líderes de seu calibre se reúnem com os membros de sua equipe. Negligenciar essa prática pode tornar a aliança de MasterMind impotente. Não se deve presumir que o fato de um homem se associar a outros dará a ele todo o benefício da mente de todos, a menos que ele se mantenha em contato quase contínuo com essas mentes e mantenha sua aliança ativa por meio de discussão, planejamento e ação! Aqui, como em todos os outros lugares da natureza, a lei da vida é desenvolvimento e crescimento pelo uso! A natureza desestimula vácuos e inatividade. As melhores cabeças são aquelas mais usadas.

O mundo todo segue de boa vontade o homem que mostra por suas atitudes que sabe exatamente o que está fazendo.

HILL: É verdade ou não, Dr. Gates, que Andrew Carnegie, Thomas A. Edison e outros de posição reconhecida em seus campos de atuação nasceram com capacidade mental superior à da pessoa mediana? Não é essa a razão pela qual superaram a maioria dos homens?

GATES: Sua pergunta não pode ser respondida com inteligência sem proteger a resposta com muitas modificações – se, mas e talvez! Vou responder da única maneira possível, primeiro categoricamente, dizendo que o complexo e misterioso maquinário do cérebro humano é tal que ninguém ainda foi suficientemente astuto para analisar qualquer cérebro por qualquer padrão de medida de suas capacidades. Sabemos que um homem como Thomas A. Edison chegou ao mundo com um cérebro tão aparentemente abaixo do normal que seus professores o mandaram para casa depois de três meses de esforço aparentemente inútil para ensinar a ele os fundamentos simples de uma educação escolar comum, com o veredicto de que ele “não tinha a inteligência necessária para ser educado”. Diante dessa história verídica, somos forçados, pelas demonstrações de poder que ele deu ao mundo mais tarde valendo-se do mesmo cérebro, a admitir que tudo que sabemos de verdade sobre o cérebro é que não sabemos nada! Com isso não pretendo ser engraçado ou fugir da pergunta. Quero apenas ser honesto. Porém, não seria totalmente justo se não chamasse atenção para o fato igualmente importante de a natureza, às vezes, trazer ao mundo indivíduos cuja capacidade para absorver conhecimento (desde os tenros anos da infância) força o mundo a reconhecê-los como prodígios. Eu diria que todo cérebro nessa categoria tem possibilidades de desenvolvimento e uso que vão muito além de qualquer coisa que o cérebro mediano jamais alcance. Pegue os indivíduos que se enquadram nessa classificação e alcançam realizações muito acima do que é habitual, analise-os com cuidado e vai ficar impressionado por saber que ele atribui suas realizações ao estímulo de algum motivo que o fez assumir o comando da própria mente e usá-la intensamente.

HILL: Agora está chegando bem perto de responder à pergunta que muito me interessa. Essa questão, sem dúvida, vai interessar a muitas outras

pessoas que tentam fazer melhor uso de suas habilidades natas para a solução de variados e complexos problemas da vida. Essa pergunta é: onde fica e qual é o ponto de partida para se tomar o comando da própria mente de forma a usá-la melhor para ganhar a vida?

GATES: O começo de toda realização é definição de objetivo baseada no motivo ou incentivo correto para influenciar alguém a fazer um esforço extraordinário!

HILL: É uma resposta muito breve para uma questão de tamanha importância, Dr. Gates. Pode ampliar um pouco sua resposta para torná-la um guia mais definido para o homem que está tentando encontrar um lugar onde possa assumir o comando de sua mente?

GATES: Eu expandiria a resposta em volumosas palavras e ilustrações, mas duvido que isso possa torná-la melhor. A verdade é esta: um homem pode fazer praticamente tudo que decidir fazer.

A medida em que ele se decide é totalmente uma questão de motivo. É muito mais importante para um homem se tornar profundamente inspirado com um motivo definido do que ser brilhante, ou altamente educado. Motivo dá aos homens visão, imaginação e iniciativa, autossuficiência e definição de propósito. Com essas qualidades mentais, mais o uso do princípio do MasterMind, pelo qual se pode tomar emprestadas de outras pessoas educação, experiência e capacidade, um homem pode superar todas as limitações e alcançar praticamente todos os objetivos que se dispuser a alcançar.

Uma coisa é certa. Não há nada que indique que a maioria dos homens de grandes realizações financeiras e profissionais seja mais que o homem mediano em relação a inteligência e capacidades cerebrais. Estude esses homens onde os encontrar e convença-se dessa verdade. Essa coisa que chamam de genialidade normalmente é um mito. Quando os observamos de perto, os chamados gênios frequentemente são só definição de objetivo amparada por motivo forte.

HILL: Suas afirmações são impressionantes, Dr. Gates. E também são muito tranquilizadoras para nós, que nos reconhecemos como pessoas medianas,

especialmente os que têm pouca escolaridade. Posso citar tudo que disse?

GATES: Sim, cite! Pode ser útil se todos os homens superarem essa falsa crença de que sucesso é para poucos; que esses poucos são abençoados com alguma forma misteriosa de capacidade superior. Não sou agente autorizado para falar pelo Criador, mas não posso deixar de pensar que, se Ele não pretendesse que as bênçãos do mundo fossem apropriadas e usadas pelo “homem mediano”, não teria feito tantos homens medianos!

E sou, por experiência, impressionado pelo fato inescapável de que as maiores realizações conhecidas pela civilização foram trabalho manual de homens medianos! Por mais paradoxal que possa parecer, preciso chamar atenção para o fato de que um verdadeiro grande homem é só um homem mediano que descobriu a própria mente e assumiu o comando dela.

Espero que minha franqueza não o desiluda. Se veio me procurar com a expectativa de me ouvir dizer que o gênio nasce pronto, não que é feito pela descoberta e uso da própria mente, essa é justamente a ideia que quero desencorajar.

Cada adversidade é uma bênção disfarçada, desde que ensine alguma lição que não teríamos aprendido sem ela.

HILL: Você me surpreendeu, Dr. Gates, mas não me desiludiu, porque vim até aqui com a esperança de aprender, a partir de suas experiências sobre o funcionamento da mente, exatamente o que acabou de me dizer. Vai ser um prazer confirmar para cada pessoa que se tornar um estudante da Filosofia da Realização que você está certo quando diz que definição de objetivo, amparada por um motivo intenso, é mais importante que brilhantismo. Vindo de você, um homem com uma ampla gama de experiências relacionadas ao poder da mente, essa afirmação pode dar esperança e propósito a muitos que, de outra forma, poderiam perder a esperança de realização pessoal.

Isso concluiu minha entrevista com Elmer Gates, e suas observações são um depoimento apropriado do poder do princípio do MasterMind, e uma

conclusão adequada a este capítulo

*Nada traz felicidade duradoura, exceto aquilo que ajuda outras
pessoas a encontrá-la.*



CAPÍTULO 3



FAZER UM ESFORÇO EXTRA

Efato muito conhecido que os homens que se tornam indispensáveis em qualquer trabalho, negócio ou profissão geralmente determinam o próprio preço, e o mundo paga o valor estipulado.

Este capítulo trata de um assunto que, mais que todos os outros, descreve o método pelo qual o indivíduo pode se tornar indispensável. Portanto, este conteúdo pode ser de valor incalculável a todos os leitores que ganham a vida prestando serviço.

Reduzido a termos mais simples, fazer um esforço extra significa prestar mais e melhor serviço do que se é pago para fazer. Quando adotado e seguido como hábito, esse princípio dá ao indivíduo o benefício da lei dos retornos aumentados. Colocado de forma inversa, deixar de aplicar esse princípio como hábito causa prejuízo de acordo com a lei dos retornos diminuídos.

Um homem que se engajou de maneira destacada no negócio de ajudar homens e mulheres a comercializar seus serviços pessoais da forma mais vantajosa disse uma vez que a severa observância do hábito de fazer mais do que aquilo pelo que se recebe é um método imbatível pelo qual um indivíduo pode promover-se a qualquer posição que seja capaz de ocupar.

Na medida em que Andrew Carnegie fundou a grande organização industrial nos Estados Unidos, a United States Steel Corporation, e ao longo da carreira se tornou um dos maiores empregadores, suas opiniões sobre o assunto neste capítulo devem ser muito úteis para o leitor.

Não só Carnegie empregou muita gente, mas, sabe-se muito bem, também foi um dos melhores juízes de caráter dos Estados Unidos. Acredita-se que ele ajudava os empregados a se relacionarem entre si e com o trabalho de maneira tão eficiente que fez mais milionários que qualquer outro industrial americano, tornando-se, portanto, uma autoridade em meios e maneiras de comercializar seus serviços com o máximo proveito.

Vale notar também que os mais de quinhentos líderes da indústria e comércio que colaboraram com a organização da Filosofia da Realização Americana enfatizaram a importância de prestar mais e melhor serviço do que aquele pelo qual se é pago seguindo, eles mesmos, esse hábito.

Chamo a atenção para esses fatos no começo do capítulo por causa da ampla e crescente tendência do povo americano a reverter esse princípio prestando o mínimo e o pior serviço possível.

A lei econômica impede que qualquer homem receba por muito tempo de um emprego ou empreendimento comercial mais do que dedica a eles. Essa lei não foi criada inteiramente pelo homem. Tem raízes nas leis da natureza, já que há evidências no reino da natureza de que ela reprovava qualquer tentativa de obter alguma coisa em troca de nada, ou por menos que seu valor.

Os que respondem a esse aviso certamente descobrem que, mais cedo ou mais tarde, serão recompensados adequadamente por sua sabedoria, e a resposta virá na forma de uma recompensa muito maior do que o valor dos serviços que prestam. A compensação consiste não só de ganho material, mas ficará evidente na maior força de caráter, na atitude mental melhorada e no desenvolvimento de autossuficiência, iniciativa, entusiasmo e reputação que criam um mercado duradouro por seu serviço.

Existe uma tendência crescente por parte de um grande número de pessoas americanas ao hábito de tentar conseguir alguma coisa em troca de nada. Essa tendência perigosa começou no fim da Primeira Guerra Mundial e tem sido tão definitivamente intensificada ao longo dos últimos anos que agora ameaça minar todo o estilo de vida americano.

A tendência já começou a se retrair na fundação da indústria americana, que é a maior fonte de emprego.

Nenhuma indústria pode funcionar com sucesso se homens se agrupam em blocos e, pela força da superioridade numérica, ou por coerção, forcem a elevação dos salários, enquanto a qualidade e a quantidade dos serviços que

prestam diminuem. Há um limite além do qual essa prática não pode ser mantida sem falir a indústria, e esse limite está para ser atingido.

Enquanto escrevo este capítulo, os Estados Unidos enfrentam sua maior crise desde aquela que deu origem a esta nação, 165 anos atrás. Estamos no início de um grande programa de Defesa Nacional que depende inteiramente de uma indústria americana. O programa não pode ser executado com sucesso por homens que exigem de maneira egoísta um dia inteiro de salário por um dia ruim de trabalho.

Se já houve um tempo em que cada americano leal deveria fazer mais do que é pago para fazer, esse tempo é agora. A presente emergência exige que o povo da América esqueça seus interesses egoístas e se dedique integralmente ao trabalho de salvar seu direito à liberdade.

Vivemos o tempo em que cada cidadão é convocado a fazer mais do que é pago para fazer, não só para promover seus interesses privados, mas também para contribuir com sua parte para a salvação da forma americana de democracia que provê a todos nós o privilégio de liberdade individual.

O hábito de fazer um esforço extra é, e sempre foi, o foco de toda promoção pessoal. Nenhum sucesso digno de nota jamais foi alcançado sem que esse hábito fosse seguido. Mas agora chegou a hora em que devemos fazer o esforço extra para salvar a instituição do americanismo.

Se queremos continuar desfrutando de um sistema de governo que nos deu o mais elevado padrão de vida conhecido pela civilização, temos que proteger as pedras fundamentais desse governo e torná-las seguras. Essa é uma tarefa que torna o esforço extra não só desejável, mas também absolutamente necessário.

Os que não têm a ambição de fazer mais do que o serviço pelo qual recebem como uma forma de autopromoção devem adotar esse hábito como medida de autoproteção. Podemos não querer luxo, mas certamente não descemos tanto a ponto de não querer liberdade.

Liberdade, como tudo que vale a pena ter nesse mundo, tem um preço. Não podemos comprar liberdade fazendo o mínimo possível e exigindo um retorno por isso, os frutos da liberdade. Não, vivemos um tempo em que ou o povo americano toma para si e aplica o espírito dos pioneiros que arriscaram vida e fortuna para nos dar liberdade, ou mais uma vez se verá nos grilhões de uma ditadura estrangeira que nada sabe sobre justiça e liberdade.

Nesse assunto não pode haver meias medidas, nem apaziguamento, nem concessão. Estamos encurralados e só há um jeito de conseguirmos nos mover: fazendo o esforço extra com um espírito de determinação que não conhece o que é fracasso.

Não podemos continuar sendo “o país mais rico e mais livre do mundo” sem pagar pelo privilégio. Nada é de graça. Ou pagamos pelo que queremos, ou aceitamos o que nos é imposto!

Portanto, durante a leitura deste capítulo, reflita e decida fazer o esforço extra para apoiar algo mais profundo que a promoção de seus interesses pessoais.

Enquanto isso, você aprende uma grande lição sobre autopromoção que vai ser útil pelo resto de sua vida, como foi útil a Andrew Carnegie e a todos os outros que converteram a oportunidade americana em grandes riquezas.

Preste mais e melhor serviço do que concordou em prestar, e muito em breve estará recebendo muito mais do que recebe.

Por trás das linhas desta lição há um segredo de realização que foi descoberto por Andrew Carnegie e revelado ao homem a quem ele pediu que o segredo fosse contado somente àqueles conhecidos por terem outras qualidades essenciais ao sucesso, sem as quais poderia ser perigoso.

Esse mesmo segredo era conhecido por homens bem-sucedidos que contribuíram para a organização dessa filosofia. Não é provável que qualquer leitor descubra o segredo, exceto pelo hábito de fazer o esforço extra, caso em que ele se revela em algum momento ao longo do caminho, talvez em um tempo e lugar inesperados.

No começo de uma manhã gelada, há uns vinte e poucos anos, o vagão privado de Charles M. Schwab foi desviado para o trilho secundário em sua usina de aço na Pensilvânia.

Quando saiu do vagão, ele encontrou um homem que explicou que era estenógrafo na siderúrgica e que havia ido receber o vagão na esperança de poder ser útil a Schwab de alguma forma.

“Quem lhe pediu para vir me encontrar aqui?”, perguntou Schwab.

“A ideia foi minha, senhor”, respondeu o rapaz, “e eu sabia que chegaria no trem da manhã porque entreguei o telegrama que informava sua chegada. Trouxe meu caderno, senhor, e será um prazer anotar todas as cartas e os telegramas que possa querer enviar.”

Schwab agradeceu ao rapaz pela consideração, mas disse que não precisava de nada no momento, embora pudesse mandar chamá-lo mais tarde. E mandou! Quando o vagão particular voltou a Nova York naquela noite, levava nele o jovem que ia para a cidade por designação de Schwab, para trabalhar no escritório do magnata do aço.

O nome desse rapaz é Williams; ele foi promovido de um cargo a outro na organização até ter ganhado e economizado dinheiro suficiente para abrir um negócio próprio, e mais tarde ele fundou uma indústria farmacêutica da qual é presidente e acionista majoritário.

Nada muito dramático ou interessante nessa breve história? Bem, a resposta depende inteiramente do que se chama de drama. Para todo homem que está procurando seu lugar no mundo, essa história, se analisada com cuidado, transmite o mais profundo tipo de drama porque descreve a aplicação prática de um dos mais importantes princípios da realização individual: o hábito de fazer o esforço extra!

Eu disse que esse homem foi promovido de um cargo a outro na siderúrgica. Vamos descobrir como ele conseguiu essa autopromoção para aprender como outros podem tirar proveito de sua técnica. Vamos descobrir, se possível, o que o jovem Williams tinha em termos de habilidade que faltava aos outros estenógrafos no escritório geral da siderúrgica, e que o fez ser escolhido por Schwab e levado para seu escritório pessoal.

Temos a palavra de Schwab de que o jovem Williams não tinha uma única qualidade que justificasse classificá-lo acima da média para um estenógrafo, mas tinha uma qualidade. Uma qualidade que ele desenvolveu por iniciativa própria e praticou como um hábito inviolável que poucas pessoas têm, e que era o hábito de prestar mais e melhor serviço do que aquele pelo qual era pago.

Foi esse hábito que permitiu a ele se promover! Foi esse hábito que chamou a atenção de Schwab. Foi esse hábito que o ajudou a se tornar a cabeça de uma corporação da qual ele se tornou o próprio chefe.

E foi esse hábito que, muitos anos antes do incidente aqui relatado, levou Schwab a chamar a atenção de Carnegie e ganhar dele a oportunidade de progredir até uma posição em que se tornou o próprio chefe.

Também foi esse hábito que permitiu que o irrepreensível Carnegie progredisse da função de trabalhador diarista à de proprietário da maior indústria americana, na qual acumulou uma enorme fortuna em dinheiro e uma fortuna ainda maior em conhecimento útil.

As opiniões de Carnegie sobre o esforço extra fornecem ao leitor uma técnica funcional prática com a qual ele pode usar esse princípio de maneira eficiente para a própria autopromoção. Sua análise do assunto é aqui apresentada nas palavras dele mesmo, como a explicou ao autor no começo da organização da Filosofia da Realização Individual, a saber:

HILL: Ouvi alguns homens expressarem a crença de que sucesso é sempre resultado de sorte. Muita gente parece acreditar que homens bem-sucedidos alcançam o sucesso porque têm “momentos” de sorte, e que outros fracassam porque têm “momentos” desfavoráveis.

Creso, o rico filósofo persa, fez essa referência ao acaso quando disse:

“Há uma roda na qual giram os assuntos dos homens, e seu mecanismo é tal que impede qualquer homem de ser sempre afortunado”.

Na riqueza de sua experiência nos negócios, já viu alguma evidência de uma roda desse tipo? Atribui alguma porção de seu sucesso à sorte, ou a “momentos” favoráveis?

CARNEGIE: Suas perguntas me dão um adequado ponto de partida para uma descrição apropriada do hábito de fazer o esforço extra, ou seja, prestar mais e melhor serviço do que aquele pelo qual se é pago.

Primeiro, vou responder a sua pergunta dizendo que sim, de fato, há uma roda da vida que controla os destinos humanos, e é uma felicidade poder dizer que essa roda pode ser influenciada de maneira a funcionar em favor de alguém. Se não fosse assim, não haveria propósito em organizar as regras da realização individual.

HILL: Pode me dizer da maneira mais simples possível como se pode controlar a roda da fortuna? Gostaria de uma descrição desse importante fator de sucesso que o jovem que está começando a carreira possa entender.

CARNEGIE: Vou descrever a regra específica de sucesso que, se corretamente aplicada, permite que uma pessoa literalmente determine seu preço, com uma chance superior à média de conseguir aquilo que deseja. Mais ainda, essa regra é tão poderosa que praticamente garante o indivíduo contra oposição séria daqueles que comprem seus serviços. Como já disse, essa regra é conhecida como o hábito de fazer um esforço extra, que é o hábito de fazer mais do que aquilo que se é pago para fazer. Você vai perceber que introduzi uma palavra importante na descrição dessa regra: a palavra hábito!

Antes de a aplicação da regra começar a trazer resultados apreciáveis, ela deve se tornar um hábito, e deve ser aplicada o tempo todo, de todas as maneiras possíveis. Significa que se deve prestar o máximo de serviço possível, e de um jeito amistoso, harmonioso. Além disso, o indivíduo deve se portar dessa maneira sem considerar o valor da compensação imediata que recebe e até se não recebe compensação imediata.

HILL: Mas muita gente que eu conheço, pessoas que trabalham por um salário, afirmam que já estão trabalhando mais do que deveriam pelo que recebem. Se isso é verdade, por que não conseguem influenciar a roda da fortuna a seu favor mais do que parecem estar fazendo? Por que não são ricos como você?

CARNEGIE: A resposta para sua pergunta é muito simples, mas tem muitos ângulos que não vou conseguir explicar enquanto você não entender isso. Em primeiro lugar, se analisar com precisão as pessoas que trabalham por um salário, vai descobrir que 98% delas não têm um objetivo principal definido maior do que trabalhar por um salário. Portanto, por mais que trabalhem, ou por melhor que seja o serviço prestado, a roda da fortuna vai girar sem dar a elas mais que o necessário para sobreviver, porque elas não esperam nem exigem mais. Pense nisso por um momento, e vai estar mais bem preparado para seguir a lógica que vou apresentar no restante desta discussão.

A principal diferença entre aqueles que aceitam uma limitação de salário suficiente apenas para sobreviver e mim é esta: eu exijo riqueza em termos definidos; tenho um plano definido para adquirir riquezas; estou envolvido com a realização do meu plano e dou o equivalente, em serviço útil, ao valor dessas riquezas que exijo, enquanto os outros não têm plano ou objetivo.

A vida me paga de acordo com meus termos. Ela faz exatamente a mesma coisa para os homens que não pedem mais que um salário. Entenda, a roda da fortuna segue a planta mental que um homem cria em sua cabeça, e retribui a ele em medida física ou financeira o equivalente exato dessa planta.

A menos que você apreenda o pleno significado dessa declaração, vai perder a parte importante desta discussão. Há uma lei de compensação por meio da operação pela qual um homem pode estabelecer seu relacionamento com a vida, inclusive as posses materiais que ele acumula. Não há como escapar da aceitação da realidade dessa lei, porque ela não é uma lei feita pelo homem.

HILL: Entendo seu ponto de vista. Colocando a questão de outra maneira, podemos dizer que todo homem está onde está por causa do uso que faz da própria mente?

CARNEGIE: Você colocou a ideia corretamente. A principal dificuldade de muitos homens que passam pela vida castigados pela pobreza é que não reconhecem o poder da própria mente nem fazem nenhuma tentativa de se apoderar dela. Aquilo que um homem pode realizar com as mãos raramente traz mais que a sobrevivência. Aquilo que um homem realiza pelo uso da mente pode trazer o que ele quiser da vida.

Agora vamos continuar com sua análise do princípio de fazer o esforço extra. Vou explicar algumas das vantagens mais práticas desse princípio. Eu as chamo de práticas porque são benefícios dos quais qualquer um pode dispor, sem o consentimento de terceiros.

Vamos considerar, primeiro, que o hábito de fazer mais do que se é pago para fazer traz ao indivíduo a atenção favorável daqueles que têm oportunidades a oferecer. Ainda não tomei conhecimento de nenhum homem *se promovendo* a uma posição mais elevada e mais rentável sem adotar e seguir esse hábito.

O hábito ajuda no desenvolvimento e na manutenção da correta “atitude mental” com os outros, servindo, portanto, como um meio efetivo para conquistar cooperação amistosa.

Ele ajuda o indivíduo a lucrar pela lei do contraste, já que, obviamente, a maioria das pessoas segue o oposto exato desse princípio fazendo o mínimo de trabalho possível para sobreviver. E isto é tudo que conseguem: *sobreviver!*

Ele cria um mercado contínuo para os serviços do indivíduo. Além disso, garante a chance de empregos e condições de trabalho no topo da escala de salários ou outras formas de compensação.

Atrai oportunidades que não estão disponíveis àqueles que prestam o mínimo de serviço possível e, portanto, serve como um meio efetivo de autopromoção da condição de assalariado para a de dono de um negócio.

Em algumas circunstâncias, permite que o indivíduo se torne indispensável em seu emprego, abrindo caminho para que ele determine a própria compensação.

Ajuda no desenvolvimento da autossuficiência.

E o mais importante de todos os benefícios, dá ao indivíduo a vantagem da lei de retornos aumentados pela qual ele receberá, em algum momento, compensação muito maior que o real valor de mercado pelo serviço que presta. Portanto, o hábito de fazer mais do que se é pago para fazer é um bom princípio profissional, mesmo que seja usado apenas como uma medida de conveniência, para promover os interesses do indivíduo de maneira vantajosa.

O hábito de fazer mais do que se é pago para fazer pode ser praticado sem a permissão de terceiros; portanto, está sob controle do indivíduo. Muitos outros hábitos benéficos podem ser praticados apenas com o consentimento e a cooperação de outras pessoas.

HILL: Todos os homens que trabalham para você têm sua permissão para prestar mais e melhor serviço do que aquele pelo qual são pagos? Se sim, quantos tiram proveito desse privilégio de maneira benéfica para eles mesmos?

CARNEGIE: Fico feliz por ter feito essa pergunta, porque ela me dá a oportunidade de colocar um importante ponto de vista sobre esse assunto.

Primeiro, quero dizer que todas as pessoas que trabalham para mim (e isso se aplica igualmente a todos que trabalharam para mim no passado) não só têm o privilégio de fazer mais do que são pagas para fazer, como eu as incentivo a fazer exatamente isso, em benefícios delas mesmas e meu.

Você pode se surpreender ao saber que, dos muitos milhares de homens que trabalham para mim, só um pequeno número se esforçou para me colocar em situação de dívida com eles prestando mais e melhor serviço do que aquele pelo qual são pagos. Entre as poucas exceções estão membros de nossos grupos de supervisão e gerência, e todos eles recebem compensação muito maior do que a que é recebida pela maioria de nossos trabalhadores, embora todos que são contratados por mim tenham o privilégio de prestar esse tipo de serviço sem pedir permissão a ninguém.

Alguns membros do meu grupo de MasterMind, homens como Charles Schwab, tornaram-se tão indispensáveis ao nosso negócio que ganharam até um milhão de dólares em um ano, muito acima de seus salários fixos. Não foram poucos os que assim se promoveram para patamares mais elevados de rendimentos em nossa organização e atraíram oportunidades para se tornarem donos dos próprios negócios.

HILL: Não podia ter feito um negócio melhor com as pessoas a quem pagou até um milhão de dólares ao ano em compensação extra?

CARNEGIE: Ah, certamente, eu poderia ter tido os serviços deles por muito menos dinheiro, mas você deve lembrar que esse princípio de fazer mais do que se é pago para fazer funciona a favor do empregador tanto quanto do empregado. Portanto, é tanto um ato de sabedoria para um empregador pagar a um empregado tudo que ele ganha quanto é para um empregado tentar ganhar mais do que recebe. Pagando a Charlie Schwab tudo que ele ganhou, eu me precavi contra a perda de seus serviços.

HILL: Você fala de pagar aos homens que prestam mais serviço do que aquele pelo qual são pagos tudo que eles ganham. Nesse caso, como eles podem prestar mais serviço do que aquele pelo qual são pagos? Parece que há uma incoerência em sua afirmação.

CARNEGIE: Isso que você chama de incoerência é só o erro que muitos outros cometem sobre esse assunto, e é devido à falta de compreensão do hábito de fazer o esforço extra. A aparente incoerência é, portanto, uma ilusão, mas fico feliz por ter feito essa pergunta, porque vou esclarecer o assunto. É fato que pago a meus homens tudo que eles ganham, embora às vezes tenha que pagar grandes somas, mas tem um ponto importante que você ignorou. É que antes de começar a pagar a eles tudo que ganham, eles devem estabelecer seu caráter indispensável fazendo mais do que são pagos para fazer.

Agora, esse é o ponto que a maioria das pessoas ignora. Até um homem começar a prestar mais serviço do que aquele pelo qual foi pago, ele não tem o direito a mais do que recebe por esse serviço, uma vez que, obviamente, já recebe pagamento integral pelo que faz.

Acho que posso esclarecer esse ponto chamando atenção para o exemplo simples do agricultor. Antes de receber por seus serviços, ele prepara o solo com cuidado e inteligência e faz a aragem, a fertilização, se for preciso, e depois planta a semente.

Até esse ponto ele não ganhou nada com seu trabalho, mas, compreendendo a lei do crescimento, como compreende, ele descansa depois de trabalhar, enquanto a natureza germina a semente e faz brotar a safra.

Aqui o elemento tempo integra o trabalho do agricultor. No devido tempo, a natureza devolve a ele a semente plantada no solo, junto com um abundante excedente para compensá-lo pelo trabalho e por seu conhecimento. Se ele planta um alqueire de trigo em um campo adequadamente preparado, ele recupera o alqueire de sementes e, talvez, até dez alqueires adicionais como compensação.

Aqui a lei do retorno aumentado entrou em ação para compensar o agricultor e sua inteligência. Se não existisse essa lei, o homem não poderia existir nessa terra, já que, obviamente, não haveria propósito em plantar um alqueire de trigo no chão se a natureza devolvesse apenas um alqueire de grão. É esse excedente que a natureza dá, por meio da lei do retorno aumentado, que torna possível o homem produzir do chão a comida necessária para homens e animais.

Mas não é preciso ter muita imaginação para ver que o homem que entrega mais e melhor serviço que aquele pelo qual é pago coloca-se, dessa forma, em posição de se beneficiar da mesma lei.

Se um homem prestasse apenas o serviço que foi pago para prestar, ele não teria razão lógica para esperar ou exigir mais que o valor justo por esse serviço.

Um dos males do presente é a tentativa, por parte de alguns, de reverter essa regra e receber mais pagamento do que o valor do serviço que presta. Alguns homens buscam reduzir as horas de trabalho e aumentar os valores do pagamento. Essa prática não pode ser mantida indefinidamente. Quando os homens continuam recebendo mais por seu trabalho do que o valor de seus serviços, eles acabam esgotando a fonte de seus rendimentos, e o chefe faz o movimento seguinte.

Quero que entenda esse ponto com clareza, porque a falta de conhecimento sobre o assunto vai acabar arruinando o sistema industrial americano se a prática de tentar receber mais pelo trabalho do que se dá a ele não for corrigida. O homem que faz a correção é o homem que depende de seu trabalho para viver, *porque ele é o único homem que tem o privilégio da iniciativa na correção dessa prática insalubre.*

Por favor, não me entenda mal, não maldigo o homem que ganha a vida com seu trabalho diário, porque a verdade é que quero ajudar o trabalhador dando a ele filosofia mais saudável de relacionamento em relação à comercialização de seus serviços.

HILL: Se entendi corretamente, você acredita que seria tão insalubre para um empregador deixar de pagar ao empregado qualquer porção do pagamento que ele ganhou de maneira justa, como seria para um empregado criar um prejuízo a si mesmo fazendo menos do que é pago para fazer. E chego à conclusão, pelo que você disse, que sua argumentação sobre todo esse assunto se baseia na compreensão de uma economia saudável e do princípio do retorno aumentado.

CARNEGIE: Você entendeu a ideia perfeitamente, e quero lhe parabenizar por isso, porque muita gente parece nunca entender os grandes benefícios em potencial disponíveis àqueles que seguem o hábito de prestar mais serviço do que aquele pelo qual é pago.

Muitas vezes ouvi trabalhadores dizerem “Não sou pago para isso”, ou “Isso não é minha responsabilidade”, e “De jeito nenhum vou fazer alguma coisa pela qual não sou pago”. Você já ouviu declarações desse tipo. Todo mundo ouviu.

Bem, quando você escuta um homem falando desse jeito, pode ter certeza de que ele nunca vai ganhar com seu trabalho mais que o suficiente para sobreviver. Além do mais, esse tipo de “atitude mental” atrai antipatia dos associados e, portanto, desestimula oportunidades favoráveis para autopromoção.

Quando procuro um homem para ocupar um cargo de responsabilidade, a primeira qualidade que procuro é essa atitude mental positiva, agradável. Você pode se perguntar por que não procuro antes a capacidade para fazer o trabalho que quero que seja feito. Vou dizer por quê. O homem com uma atitude mental negativa vai perturbar a harmonia do relacionamento de todos com quem trabalha; portanto, ele é uma influência desagregadora com a qual nenhum administrador eficiente quer lidar. Procuro antes a atitude mental correta também porque, onde ela está, normalmente se encontra também a disponibilidade para aprender. Assim, a capacidade necessária para a realização de determinado trabalho pode ser desenvolvida.

Quando Charles Schwab foi trabalhar para mim, ele não tinha nenhuma habilidade aparente além da que tinha qualquer outro empregado. Mas Charlie tinha uma atitude mental imbatível e uma personalidade envolvente que o ajudava a conquistar amigos em todas as classes.

Ele também tinha uma disponibilidade natural para fazer mais do que era pago para fazer. Essa qualidade era tão pronunciada que ele realmente saiu de seu caminho para se colocar no caminho do trabalho. Ele não só fez o esforço extra, como também acrescentou mais dois ou três extras, e fez tudo com um sorriso no rosto e com a disposição certa.

Ele também agiu rapidamente e voltava para pegar mais trabalho quando terminava qualquer tarefa a ele designada. Aceitou um emprego muito difícil com a mesma avidez e a mesma fome de um homem diante de um prato de comida.

Agora, o que se pode fazer com um homem como esse senão dar a ele muita autonomia e deixá-lo agir na velocidade que quiser? Esse tipo de atitude mental inspira confiança. Também atrai oportunidades que escapariam do homem que vive emburrado e de coração amargo.

Digo com franqueza que não tem como segurar um homem com esse tipo de atitude mental. Ele determina o próprio preço e é pago *de boa vontade*. Se um empregador é míope o suficiente para negar reconhecimento a esse homem por meio da adequada compensação, algum empregador mais esperto logo o descobrirá e dará a ele um emprego melhor. A lei da oferta e da procura, portanto, intercede e impõe a recompensa apropriada para esse homem. O empregador tem muito pouco a fazer nessas circunstâncias. A iniciativa está inteiramente nas mãos do empregado.

Esse exemplo da sabedoria de prestar mais serviço do que se é pago para fazer não é aplicável apenas ao relacionamento entre patrão e empregado. As mesmas regras valem com a mesma definição para os profissionais liberais; na verdade, a todos aqueles que ganham a vida prestando serviço a outras pessoas. O vendedor de alimentos que favorece o consumidor quando está pesando um quilo de açúcar é muito mais esperto do que aquele que umedece seu açúcar para deixá-lo mais pesado.

O comerciante que “arredonda para baixo” e dá ao cliente aquele centavo a mais ao devolver o troco, em vez de arredondar a seu favor, é muito mais esperto que aquele que se recusa a adotar essa prática. Conheci comerciantes que perderam negócios e clientes equivalentes a centenas de dólares por ano por causa desse hábito de querer ganhar centavos no arredondamento do troco.

Uma vez conheci um mercador que subia e descia o Vale Monongahela, perto de Pittsburgh, oferecendo os produtos que carregava nas costas. Ouvi dizer que o pacote pesava mais que o homem que o carregava.

Quando fazia uma venda, esse comerciante costumava acrescentar algum artigo extra gratuito, como forma de expressar sua gratidão pela preferência. Ah, o presente não tinha muito valor monetário, mas era ofertado com uma atitude mental que induzia o cliente a comentar a cortesia com os vizinhos, dando ao mercador uma publicidade gratuita que ele não teria conseguido comprar só com dinheiro.

Em pouco tempo esse comerciante desapareceu de sua rota estabelecida. Os clientes começaram a perguntar e pesquisar o que havia acontecido com ele. A busca era motivada por um afeto genuíno pelo “homenzinho com o peso enorme”, como o chamavam.

Alguns meses depois, o homem reapareceu. Dessa vez apareceu sem o pacote. Estava ali para informar aos clientes sobre a abertura de sua loja em

Pittsburgh.

Se você não presta mais serviços do que aqueles pelos quais é pago, já está recebendo tudo que merece e não tem o direito de pedir mais.

Essa loja é hoje uma das maiores e mais prósperas da cidade. É conhecida como Horn Department Store, fundada pelo “homenzinho com o peso enorme”, seu proprietário, e ainda se pode acrescentar à descrição: “o homenzinho com o coração enorme e muita inteligência”.

Olhamos para homens que “consequiram” e dizemos “que sorte”, ou “que felizardo”. É muito comum deixarmos de investigar a origem dessa “sorte”, e se assim fizéssemos, poderíamos descobrir que ela era só o hábito de prestar mais e melhor serviço do que aquele pelo qual eram pagos, como no exemplo do “homenzinho com o peso enorme”.

Muitas vezes ouvi dizer que Charlie Schwab teve um “golpe de sorte” porque o velho Carnegie gostava dele e o favorecia, preferindo-o a todos os outros. A verdade é que Charlie se favoreceu. Eu só precisei ficar fora do caminho e permitir que ele seguisse em frente. Qualquer “golpe de sorte” que ele tenha tido foi criado por ele mesmo, por iniciativa própria.

Quando descrever esse princípio na Filosofia da Realização Individual, não deixe de enfatizar que eu falei sobre isso, porque essa é uma regra certa e segura pela qual qualquer um pode influenciar a roda da vida para que renda benefícios que compensarão quaisquer infortúnios que possam surgir.

Quando levar a filosofia ao mundo, não deixe de dizer às pessoas como usar esse princípio de fazer mais do que se é pago para fazer como um meio de se tornar indispensável àqueles a quem serve. Explique também que essa é a regra do sucesso pela qual a lei da compensação pode ser posta em prática deliberadamente em benefício próprio.

Sempre pensei que era uma grande tragédia Emerson não ter explicado com mais clareza, em seu ensaio sobre compensação, que o hábito de prestar mais e melhor serviço do que aquele pelo qual se é pago tem o efeito de colocar a lei da compensação como amparo para os esforços do indivíduo.

HILL: Você conhece homens bem-sucedidos que não adotam o hábito de fazer mais do que são pagos para fazer?

CARNEGIE: Não conheço nenhum homem bem-sucedido, em nenhuma área ou vocação, que não siga esse hábito de maneira consciente ou inconsciente. Estude qualquer homem de sucesso, independentemente de sua vocação, e vai descobrir rapidamente que ele não trabalha cumprindo horário.

Se estudar com cuidado aqueles que abandonam o que estão fazendo no momento em que o apito anuncia o fim do expediente, vai descobrir que eles não ganham mais do que o necessário para sobreviver.

Mostre-me uma pessoa que seja exceção para essa regra, e eu lhe dou um cheque de mil dólares, no ato, se esse homem me permitir fotografá-lo.

Se esse homem existe, é um espécime raro, e quero guardar sua foto para um museu, de forma que todos possam ver o homem que desafiou leis naturais “com sucesso”. Homens bem-sucedidos não procuram expedientes curtos e trabalhos fáceis, porque, se são realmente bem-sucedidos, eles sabem que essa circunstância não existe. Homens bem-sucedidos estão sempre procurando meios de alongar, não de encurtar o dia de trabalho.

HILL: Você sempre seguiu o hábito de fazer mais do que era pago para fazer?

CARNEGIE: Se não tivesse seguido, você não estaria aqui tentando aprender as regras da realização bem-sucedida, porque eu ainda seria um assalariado e estaria exatamente onde comecei. Se me perguntasse qual dos princípios de realização mais me ajudou, acho que me sentiria compelido a dizer que foi fazer o esforço extra. No entanto, você pode não chegar à conclusão de que esse princípio isolado pode ser responsável pelo sucesso. Há outros princípios do sucesso, e algumas combinações deles devem ser usadas por todos que alcançam sucesso digno de nota e duradouro.

Agora é um momento apropriado para chamar sua atenção para a importância de combinar definição de objetivo com o hábito de fazer o esforço extra. Ao fazer o esforço extra, é preciso ter em vista um destino final, definido, e não vejo motivo para alguém não prestar mais serviço do

que aquele pelo qual recebe como um meio deliberado de influenciar a roda da vida na realização de um objetivo definido.

E se alguém seguir esse hábito por conveniência? É privilégio de todo homem promover-se de toda forma legítima possível, e é seu privilégio, especialmente, progredir por métodos que *satisfazam e beneficiem outras pessoas*.

Prestar mais serviço do que aquele pelo qual se é pago é um hábito contra o qual nenhuma oposição pode ser oferecida de maneira legítima. É um hábito que qualquer um pode exercitar por iniciativa própria, sem a necessidade de pedir permissão para isso. Nenhum *comprador* de serviços vai se opor ao vendedor que entrega mais do que promete. E certamente, nenhum comprador de serviços vai reclamar se o vendedor entregar os serviços com uma atitude mental amistosa, agradável. Esses são privilégios que fazem parte dos direitos do vendedor.

HILL: E sobre o homem cuja falta de educação obriga-o a aceitar apenas oportunidades disponíveis aos trabalhadores comuns que usam as mãos como ferramentas? Poderia dizer que esse homem tem uma oportunidade igual à daqueles que estudaram mais?

CARNEGIE: Fico muito feliz por ter feito essa pergunta, porque quero corrigir um erro comum que as pessoas cometem em relação a essa questão da educação.

Primeiro, quero explicar que a palavra “educar” tem um significado inteiramente diferente daquele que muitos acreditam ter. A palavra tem raiz no latim *educare*, que significa “extrair, desenvolver a partir do interior”. Um homem educado é aquele que se apropriou de sua mente e a desenvolveu de tal forma, por meio do pensamento organizado, que ela o ajuda de maneira eficiente na solução de seus problemas diários da vida.

Algumas pessoas acreditam que educação consiste na aquisição de conhecimento, mas, em um sentido mais verdadeiro, ela significa que o indivíduo aprendeu como usar o conhecimento. Conheço muitos homens que são enciclopédias ambulantes de conhecimento, mas fazem um uso tão pobre disso que não conseguem ganhar nem o sustento.

Outro erro que muita gente comete é acreditar que escolaridade e educação são sinônimos. Escolaridade pode permitir que o homem adquira

muito conhecimento e colete muitos fatos úteis, mas não é suficiente para produzir um indivíduo educado. Educação é uma aquisição pessoal, e ela vem pelo desenvolvimento e uso da mente, e de nenhum outro jeito.

Veja Thomas A. Edison, por exemplo. Sua escolaridade se resumiu a pouco mais de três meses, e nem foi das mais eficientes. Sua verdadeira “escolaridade” foi obtida na grande escola da experiência, onde ele aprendeu a se apoderar de sua mente e usá-la. Por meio desse uso, ele se tornou um dos homens mais bem-educados de nossos tempos. Conhecimento técnico como ele necessitava para inventar coisas foi adquirido de outros homens pela aplicação do princípio do MasterMind. Em seu trabalho ele requer conhecimento de química, física, matemática e uma grande variedade de outros assuntos científicos, e não entende pessoalmente de nenhum. Mas como ele é *educado*, sabe como e onde obter conhecimento sobre esse e todos os outros assuntos que são essenciais em seu trabalho.

Então, supere a ideia de que conhecimento é, em si mesmo, educação! O homem que sabe onde e como obter o conhecimento de que precisa, quando precisa dele, é muito mais educado que o *homem que tem o conhecimento, mas não sabe o que fazer com ele*.

Há outro ângulo relacionado a esse antigo e ultrapassado argumento com o qual os homens explicam seus fracassos alegando não terem tido oportunidade para adquirir educação. É o fato de o estudo ser gratuito nos Estados Unidos, e fornecido com tanta abundância que qualquer homem pode estudar à noite, se realmente quiser. Também temos escolas por correspondência pelas quais os homens podem adquirir conhecimento sobre quase todos os assuntos, e por um preço muito pequeno.

Tenho pouca paciência para quem diz que não tem sucesso porque não estudou, porque sei que qualquer homem que queira realmente estudar consegue. A falácia desse argumento “não estudei”, em muitos casos, é que ele é usado, na maioria das vezes, como desculpa para *preguiça e falta de ambição*.

Tive pouca escolaridade e comecei a carreira exatamente como qualquer outro trabalhador. Tive que “me esforçar”, sem favores, sem “tio rico” para me ajudar, e sem ninguém para me incentivar a progredir para uma posição econômica mais favorável. A ideia de progredir foi totalmente minha. Mais que isso, descobri que a tarefa era relativamente fácil. Consistia, principalmente, em tomar posse de minha mente e usá-la com *definição de*

objetivo. Eu não gostava da pobreza, portanto, me negava a permanecer nela. Minha atitude mental em relação a esse assunto foi o fator determinante que me ajudou a obrigar a pobreza a dar lugar à riqueza. Posso dizer com honestidade que, entre todos os milhares de homens que já empreguei, não conheci nenhum que não pudesse ter se igualado a mim, ou me superado, se quisesse.

HILL: Sua análise da questão da educação é interessante e reveladora; pode ter certeza de que a incluirei em meus textos sobre a filosofia da realização, porque tenho certeza de que muitas outras pessoas têm a ideia errada da relação entre “escolaridade” e “educação”. Se entendi corretamente, você acredita que a melhor parte da educação de um indivíduo deriva do fazer, não simplesmente da aquisição de conhecimento. É isso?

CARNEGIE: É exatamente isso! Tenho empregados com diplomas de faculdade, mas muitos consideram o curso superior apenas incidental para seu sucesso. Os que associam o curso superior com experiência prática logo se tornam educados no sentido prático, desde que não contem muito com as graduações acadêmicas como justificativa para minimizar a experiência prática.

Esta é uma boa hora para dizer que os graduados em curso superior que empreguei, e que desenvolvem o hábito de prestar mais serviço do que aquele pelo qual eram pagos, normalmente progridem para cargos de maior responsabilidade e remuneração muito depressa, enquanto aqueles que negligenciam ou se recusam a adotar esse princípio não fazem mais progresso que o homem mediano sem diploma de faculdade.

HILL: Quer dizer que o curso de nível superior vale relativamente menos que o hábito de fazer mais do que se é pago para fazer?

CARNEGIE: Sim, podemos colocar dessa maneira, mas observei que homens com curso superior que seguem o hábito de prestar mais serviço do que aquele pelo qual são pagos, combinando o diploma às vantagens que adquirem com esse hábito, progridem muito mais rapidamente do que homens que fazem mais do que são pagos para fazer, mas não cursaram uma faculdade. A partir disso, cheguei à conclusão de que há certa medida de

disciplina do pensamento que um homem obtém na faculdade, e outros que não fizeram curso superior não têm.

HILL: A maioria dos homens do seu grupo de MasterMind tem curso superior?

CARNEGIE: Não, cerca de dois terços do grupo não cursaram faculdade, e devo acrescentar que um dos que me foram mais úteis, considerando tudo que fizeram, não terminou o colégio. Pode ser interessante saber também que seu hábito voluntário de fazer mais do que era pago para fazer foi o que o tornou mais valioso para mim.

Digo isso porque seu exemplo parece ter estabelecido o ritmo para os outros membros do grupo de MasterMind. Além do mais, sua atitude sobre esse assunto contagiou todos os trabalhadores, muitos dos quais pegaram o espírito, praticaram o hábito e, portanto, promoveram-se a posições mais bem pagas e de maior responsabilidade na companhia.

HILL: Tem algum método definido pelo qual consegue informar todos os seus homens das vantagens que podem obter prestando mais serviço do que aquele pelo qual são pagos?

CARNEGIE: Não temos um método direto para isso, embora a notícia se espalhe pelas vias dos próprios trabalhadores de que homens que alçaram postos superiores progrediram seguindo o hábito de fazer mais do que eram pagos para fazer. Sempre pensei que devíamos ter ido muito mais longe por meio de algum tipo de abordagem direta para divulgar aos nossos homens os benefícios de prestar esse serviço, e teríamos ido em frente nessa intenção, não fosse o medo de esse esforço ser confundido como uma tentativa de obter mais trabalho sem pagar por ele.

Muitos trabalhadores são céticos e desconfiados em relação a todo esforço de um empregador para influenciá-los a progredir. Algum homem mais esperto que eu talvez encontre um jeito de conquistar mais confiança dos empregados e convencê-los dos benefícios, para empregados e empregadores na mesma medida, do hábito de prestar mais serviço do que aquele que é exigido pela faixa salarial.

É claro que a regra deve funcionar para os dois lados, e funciona, se um empregado entende esse princípio e o aplica deliberadamente. A questão está inteiramente nas mãos do empregado. Isso é algo que ele pode fazer por iniciativa própria, sem consultar o empregador. *Os empregados mais espertos descobrem e aplicam esse princípio voluntariamente!*

Não há um homem em meu grupo de MasterMind que não tenha se promovido voluntariamente a essa posição pelo hábito de fazer mais que o que era esperado dele. Digo francamente que o homem que segue esse hábito de maneira voluntária logo se torna indispensável e, portanto, estabelece o próprio salário e escolhe seu emprego. Não há nada que um empregador possa fazer além de cooperar com um homem que tem o julgamento sábio de fazer mais do que é pago para fazer.

HILL: Mas não existem alguns empregadores egoístas, que se recusam a reconhecer e recompensar um empregado pelo hábito de fazer mais do que é pago para fazer?

CARNEGIE: Sem dúvida há alguns empregadores que são suficientemente míopes para negar recompensa a um homem desse tipo, mas você precisa lembrar que o homem que tem o hábito de fazer mais do que é pago para fazer é tão raro que os empregadores competem por seus serviços.

Se um homem tem a sabedoria de entender as vantagens de fazer mais do que é pago para fazer, geralmente tem bom senso para saber que todos os empregadores procuram esse tipo de ajuda; e mesmo aqueles que não sabem disso, mais cedo ou mais tarde vão chamar a atenção de um empregador que esteja procurando esse tipo de serviço, embora não procurem se promover deliberadamente.

Todo homem gravita para o lugar que é seu na vida, com a mesma certeza com que a água busca e encontra seu nível!

Charlie Schwab, por exemplo, não me procurou (até onde eu sei) e disse: “Olhe aqui, estou fazendo mais do que sou pago para fazer”. Fiz a descoberta por mim, porque estava procurando esse tipo de atitude mental.

Nenhum empregador pode conduzir uma indústria do tamanho da nossa com sucesso sem a ajuda de grande número de homens que colocam em seu emprego coração, alma e toda a capacidade que têm. Portanto, estou sempre atento a esse tipo de homem, e quando encontro um eu o isolo para

observar de perto, *para ter certeza de que ele segue o hábito de forma consistente*. A verdade é que todos os empregadores bem-sucedidos fazem a mesma coisa. Essa é uma razão pela qual são bem-sucedidos.

Seja um homem empregador, seja empregado, o espaço que ele ocupa no mundo é medido precisamente pela qualidade e quantidade do serviço que presta, mais a atitude mental com que se relaciona com outras pessoas. Emerson disse: “Faça e você terá o poder”. Ele nunca expressou pensamento mais verdadeiro que esse. Além disso, ele se aplica a todas as vocações e a todo relacionamento humano. Homens que adquirem e mantêm poder o fazem tornando-se úteis aos outros. Toda essa conversa sobre homens que mantêm empregos rentáveis pela “indicação” é bobagem. Um homem pode conseguir um bom emprego por indicação, mas acredite, se ele permanecer no emprego vai ser por “esforço”, e quanto mais ele se dedicar ao trabalho, mais vai progredir.

Conheci alguns jovens que foram colocados, por influência de parentes e outras pessoas, em posições que estavam além de seus méritos e capacidades, mas raramente vi um deles fazendo uso pleno da vantagem; e as raras exceções, eu sei, foram causadas pelo hábito de dar ao trabalho mais do que tentavam tirar dele.

HILL: E quanto ao homem que não trabalha por salário? O pequeno comerciante, o médico ou advogado? Como podem se promover prestando mais serviço do que aquele pelo qual são pagos?

CARNEGIE: A regra se aplica a eles como aos assalariados. Na verdade, os que deixam de prestar esse serviço continuam pequenos, e é comum que fracassem completamente. Há um fator na vida do homem bem-sucedido conhecido como “boa vontade”, sem a qual ninguém alcança sucesso digno de nota em nenhuma área.

O melhor de todos os métodos para construir boa vontade é prestar mais e melhor serviço do que aquele que é esperado. O homem que faz isso, com o tipo certo de atitude mental, com certeza faz amigos que vão continuar a promovê-lo por opção.

Além do mais, seus clientes falarão dele aos amigos, pondo em prática a lei do retorno aumentado em seu benefício.

O mercador pode não estar sempre em posição de entregar mercadoria além daquela pela qual o cliente pagou, mas pode incluir no pacote o serviço da cortesia e, assim, construir amizades que vão garantir a preferência contínua.

Entenda, boa vontade e confiança são essenciais ao sucesso em todas as esferas da vida. Sem elas o indivíduo fica confinado para sempre à mediocridade. Não há maneira melhor de construir esses relacionamentos do que prestando mais e melhor serviço que aquele que é habitual. Esse é um método de progresso pessoal que se pode exercitar por iniciativa própria e, de maneira geral, é uma forma de serviço que se pode prestar *nas horas que seriam, de outra forma, desperdiçadas*.

Tenho em mente um caso que ilustra perfeitamente o que digo. Há vários anos, um policial notou uma luz acesa tarde da noite em uma loja de máquinas que ficava em sua área, e ele sabia que ninguém trabalhava à noite ali. Desconfiado, ele telefonou para o dono da loja, que chegou em seguida, abriu a porta e, cauteloso, entrou acompanhado pelo policial armado. Quando chegaram à salinha onde a luz brilhava, o dono da loja olhou para dentro e, para seu espanto, encontrou um dos empregados trabalhando em uma das máquinas.

Quando você ficar sem nada para fazer, experimente escrever uma lista de todos os motivos pelos quais o mundo precisa de você. A experiência pode ser surpreendente.

O jovem levantou a cabeça, viu o patrão e o policial apontando a arma para ele e explicou apressado que tinha o hábito de voltar à loja à noite para aprender a operar a máquina e, assim, tornar-se mais útil ao empregador.

Vi um pequeno artigo no jornal sobre o incidente, uma coluna de menos de dez centímetros que descrevia os fatos debochando do rapaz. Mas, para mim, a piada era o empregador. Mandeí alguém ir pedir ao rapaz para me procurar, conversei com ele durante alguns minutos e o contratei pelo dobro do salário que ele ganhava. Hoje ele é chefe de departamento em uma das

nossas fábricas mais importantes, por um salário aproximadamente quatro vezes maior do que ganhava quando o encontrei.

Mas esse não é o fim da história. Esse jovem está a caminho de posições ainda mais elevadas, e se continuar trabalhando com sua atual atitude mental, pode ter o melhor emprego da fábrica, ou abrir um negócio.

Afirmo que não há como deter esses indivíduos que usam seu tempo livre para se preparar para prestar mais e melhor serviço. Eles chegam ao topo da profissão ou carreira tão naturalmente quanto uma rolha boia na água.

Pertenço a um clube que tem mais ou menos uns duzentos sócios, e a maioria alcançou o sucesso em sua área de atuação. Há algumas semanas, um dos membros ofereceu um banquete no qual fui o orador convidado. Pensei em falar sobre os princípios da realização individual, por isso deixei uma lista desses princípios sobre o prato de cada convidado. Em meu discurso, pedi a cada um que organizasse os princípios por ordem de importância, e que os numerasse de acordo com essa ordem. Não foi surpresa descobrir que mais de dois terços daqueles homens tinham colocado no topo da lista fazer mais do que era pago para fazer.

Análise qualquer homem que tenha sucesso reconhecido em sua ocupação e provavelmente vai descobrir que ele segue o hábito de fazer mais do que é exigido dele, embora em muitos casos possa ser uma atitude inconsciente.

HILL: Suponha que um empregado preste mais e melhor serviço do que aquele pelo qual é pago, mas descubra que seu empregador não toma conhecimento disso. Ele deve continuar sem mencionar um pagamento mais adequado, ou seria apropriado levar o assunto ao conhecimento do patrão com um pedido direto de recompensa adequada?

CARNEGIE: Todo homem bem-sucedido também é um bom vendedor. Lembre-se disso! É um privilégio do indivíduo prestar mais serviço do que aquele pelo qual é pago, e certamente é seu dever com ele mesmo comercializar seus serviços da maneira mais vantajosa. Se ele faz mais do que é pago para fazer, tem um motivo justo para pedir maior compensação. Na verdade, ele não tem razão adequada para pedir pagamento maior, a menos e até que possa mostrar que merece mais do que recebe.

Vi muitos homens pedirem promoções, ou aumento de salário, sem terem nenhum argumento que sustentasse a solicitação. Lembro de um homem que, um dia, entrou em meu escritório e pediu um aumento de salário porque estava há mais tempo naquela função que outro homem que também a exercia, mas recebia salário mais alto.

Respondi à solicitação pedindo os prontuários dos dois homens, demonstrando assim que o funcionário mais novo trabalhava mais e melhor que aquele que pedia o aumento. Concluí a entrevista perguntando a esse homem o que ele faria se estivesse em meu lugar, e ele respondeu que faria exatamente o que sabia que eu ia fazer: nada.

Porém, em circunstâncias semelhantes, nem todos os homens são razoáveis como esse foi. Há muitos que acreditam que o tempo de serviço deve ser motivo para salário mais alto, sem levar em conta qualidade e quantidade de serviço prestado.

É óbvio que compra e venda de serviços pessoais no comércio e na indústria não diferem de compra e venda de qualquer outro bem. O comprador não pode pagar mais que o valor daquilo que compra e se manter no ramo.

A lei da oferta e da procura também entra na equação, e torna-se um fator determinante no preço de serviços pessoais, como acontece em relação à compra ou venda de mercadoria. O vendedor de serviços pessoais está em uma competição com outros que têm serviços parecidos para vender. Quando o ponto de saturação no mercado é alcançado, o preço de venda cai naturalmente.

HILL: O que um homem pode fazer quando se descobre em uma competição com outros que se dispõem a trabalhar por menos dinheiro que ele quer ou de que precisa? Como se pode enfrentar essa concorrência?

CARNEGIE: Ele pode enfrentá-la entregando um produto melhor do que o da concorrência, e de nenhum outro jeito. Nem todos os cavalos do rei, nem todos os homens do rei podem mudar esse fato.

Ele ainda pode dar mais um grande passo ao enfrentar a concorrência prestando serviço com a adequada atitude mental. Além disso, só tem uma coisa que um homem pode fazer para comercializar seus serviços da forma

mais favorável, e é se especializando em um campo específico em que não haja tanta concorrência.

Isso pode envolver uma mudança de vocação, mas é um passo que sei que muitos homens ambiciosos deram. Se o trabalho de um homem não rende a ele o suficiente para suprir suas necessidades, a única coisa que ele pode fazer é mudar para outra área na qual o pagamento pelos serviços seja mais alto.

Em relação a isso, quero alertar para um engano comum cometido por muitos homens que trabalham por salário, que é o hábito de confundir necessidades financeiras com a exigência de salário. Conheci homens cujos hábitos eram tão extravagantes, e cuja economia doméstica era tão mal administrada, que eles pretendiam resolver o problema da necessidade de mais dinheiro do que ganhavam exigindo que ele se apresentasse na forma de salário mais alto, embora já recebessem o valor cheio por seus serviços.

No geral, acho que empregadores e empregados na indústria americana são justos e razoáveis. Nenhum empregador sensato quer comprar serviços pessoais por menos que valem, e nenhum empregado honesto espera ou exige pagamento desproporcional ao valor dos serviços que presta. Mas há alguns homens nos dois grupos que parecem não ter uma ideia clara de como chegar a um preço justo por serviços pessoais.

HILL: Falando sobre o relacionamento entre empregadores e empregados, presumo que tenha se referido a ele em sua forma mais ampla; que tenha se referido a todas as circunstâncias nas quais serviços pessoais sejam comprados e vendidos, como no relacionamento entre profissionais e seus clientes, em que os “salários” correspondem a um valor fixado; e ao comerciante e seus clientes, quando os “salários” consistem de um lucro sobre a mercadoria vendida.

CARNEGIE: Sim, você está correto. Mas poderia ter estendido o escopo da relação empregado-empregador para incluir todas aquelas em que uma pessoa presta serviço a outra. O hábito de fazer mais do que aquilo que é esperado pode ser aplicado de maneira muito eficiente em relacionamentos de amizade, em que uma pessoa serve outra sem pensar em ganho pecuniário. Aqui o objetivo de prestar esse serviço pode ser o desejo de desenvolver uma amizade mais duradoura.

O princípio pode ser aplicado efetivamente em relacionamentos familiares, em que um serviço prestado por um membro da família a outro tem a classificação de dever de família. Aqui, como em todos os outros relacionamentos, é benéfico prestar mais e melhor serviço do que de costume e, acima de tudo, com a atitude mental correta. Metade das discórdias domésticas poderia ser superada por uma aplicação fiel do hábito de fazer mais do que é esperado, e fazer com um espírito sensato.

HILL: Pelo que disse, cheguei à conclusão de que o hábito de fazer mais do que se é pago para fazer tem possibilidades tão amplas de aplicação que pode afetar todos os relacionamentos humanos.

CARNEGIE: Sim, ele pode beneficiar os relacionamentos com meros conhecidos, em que a questão do serviço nem está envolvida e não existe essa obrigação. Há situações em que todo o relacionamento consiste em simples trocas de gentilezas entre estranhos.

Neste ponto quero enfatizar que o serviço que se presta sem pagamento, e sem nenhuma expectativa de compensação direta de natureza monetária, geralmente se mostra mais lucrativo que todos, porque esse serviço constrói amizades e coloca outras pessoas em dívida de maneiras e em graus que seriam impossíveis se o serviço fosse pago! Pelo funcionamento dos princípios de retaliação e reciprocidade, todas as pessoas expressam de algum jeito sua apreciação pelos favores a elas prestados, e mostram com a mesma clareza o ressentimento pelas injúrias feitas.

Os favores podem consistir em nada mais tangível que simples palavras de cortesia, e as injúrias podem não ser maiores que deixar de falar com um conhecido por quem passamos na rua, mas as repercussões, nos dois casos, podem ser abrangentes e sérias.

E posso levar o exemplo um passo adiante dizendo que não só simples palavras, ou a falta delas, servem para alterar relacionamentos entre pessoas, mas também o tom de voz em que as palavras são ditas pode fazer amigos ou inimigos.

Conheço um homem de negócios muito bem-sucedido que nunca fala com um de seus empregados sem modificar cuidadosamente o tom de voz, de forma a transmitir um sentimento de simpatia. Na verdade, ele nunca fala

com ninguém sem controlar a voz até que ela transmita o sentimento que ele deseja transmitir.

Esse homem não só introduz tons agradáveis na voz quando fala com os empregados, como também observei que, quando dá uma ordem, ele sempre pede *por favor*, em vez de exigir obediência. Os resultados dessa abordagem são impressionantes.

Sempre me perguntei por que as pessoas que desejam obter cooperação amistosa em todas as áreas da vida não recorrem a esse hábito de pedir cooperação com um tom de voz agradável, em vez de exigir diretamente, como faz a maioria.

Não seria muito melhor para todos os envolvidos se os membros de uma família pedissem favores uns aos outros, com um tom de voz simpático, em vez de exigir atenção? Tenho um vizinho que nunca dá ordens aos filhos. Se quer que façam alguma coisa, ele modifica o tom de voz para transmitir um profundo afeto, e manifesta seu desejo na forma de pergunta: “*Pode, por favor, fazer isso ou aquilo?*” ou “*Você pode parar de fazer isso ou aquilo?*”.

Os resultados são imediatos e eficientes. Os filhos respondem com o mesmo tom afetuoso, transmitindo, portanto, que é um prazer atender ao pedido.

Então, aqui vai mais um exemplo de como o princípio da reciprocidade funciona na prática. Nas relações profissionais, sociais ou familiares, o hábito de fazer o esforço extra sempre traz recompensas. E é surpreendente quando se observa de perto e descobre a grande variedade de relacionamentos humanos nos quais se pode fazer o esforço extra com benefícios diretos.

HILL: Você acabou de dar uma descrição muito lúcida dos benefícios disponíveis pela aplicação do hábito de fazer o esforço extra. Pode dar agora um breve resumo dos métodos mais práticos para o desenvolvimento desse hábito?

CARNEGIE: Com esse, como com todos os outros princípios da Filosofia da Realização, a perfeição só é alcançada pela prática. A palavra hábito denota repetição de um pensamento, palavra ou ato. Não tem outro jeito de desenvolver um hábito.

Para responder sua pergunta mais especificamente, sugiro que a melhor maneira de desenvolver o hábito de fazer o esforço extra é adotar a política de realmente fazer o esforço extra em todas as relações humanas.

É possível começar em casa, com os membros da família. A maioria das famílias precisa praticar mais esse hábito.

Em seguida, pode-se começar de maneira muito lucrativa a fazer o esforço extra a favor de associados na empresa ou em sua atividade vocacional.

Seria muito útil, como forma de desenvolver esse hábito, mesmo não sendo diretamente lucrativo de outra maneira, adotar a política de fazer o esforço extra com conhecidos, por meios de palavras e atitudes de cortesia. Fiquei sabendo de grandes oportunidades para autopromoção originárias desse tipo de cortesia.

Se você quer que alguma coisa seja feita, e bem feita, procure um homem ocupado que organize seu tempo de tal forma que tenha tempo livre para emergências.

Por fim, se alguém adota e segue deliberadamente o hábito de fazer o esforço extra em todos os relacionamentos, há poucas chances de mal-entendidos e praticamente nenhum risco de perda de oportunidades para autopromoção.

Nunca é demais enfatizar a importância de fazer mais do que aquilo pelo que se recebe como uma questão de hábito. Não é o bastante agir dessa maneira apenas por conveniência, quando é óbvio que a atitude trará benefícios, porque isso leva muita gente a ignorar oportunidades para autopromoção que só podem ser percebidas por aqueles que fazem o esforço extra como hábito. Esse hábito vai atrair e revelar oportunidades que a pessoa comum não vai notar. Mais ainda, ele tem uma forte tendência para criar oportunidades onde elas não existiam antes.

Todos os hábitos têm a peculiaridade de inspirar hábitos relacionados. O hábito de fazer mais do que se é pago para fazer ajuda, automaticamente, no desenvolvimento dos hábitos de iniciativa, perseverança, entusiasmo,

imaginação, autocontrole, definição de objetivo, autossuficiência, personalidade atraente e muitas outras qualidades essenciais para o sucesso, entre elas um afeto genuíno por pessoas.

Fica claro, portanto, que há mais benefícios relacionados ao hábito de fazer mais do que se é pago para fazer do que aqueles discerníveis por uma análise rápida, superficial. Enfatizo esse fato porque se pode cometer o engano de julgar mal a importância desse hábito pela simplicidade de seu nome. Devemos todos lembrar que as grandes coisas da vida nada são senão um conjunto de coisas menores.

A diferença entre as atitudes que levam ao sucesso e as que levam ao fracasso é sempre tão pequena que passa despercebida por todos, exceto por aqueles que têm um aguçado sentido de observação e análise das circunstâncias do relacionamento humano.

Acima de tudo, devemos lembrar que todo sucesso depende da maneira como o indivíduo se relaciona com outros. O relacionamento humano, portanto, é o assunto mais importante da vida. É aqui que o indivíduo se torna “o mestre de sua vida, o capitão de sua alma”, ou afunda na escuridão do esquecimento, pelo fracasso.

A tragédia dos que fracassam está no fato de o relacionamento humano ser sujeito a manipulação, direção, influência e controle, por meio de regras estabelecidas do sucesso. Não fosse assim, não haveria propósito em apresentar esta Filosofia de Realização.

Além de todos os outros benefícios disponíveis para aqueles que habitualmente prestam mais e melhor serviço do que aquele pelo qual são pagos, esse hábito traz certo sentimento de felicidade que, por si só, seria compensação adequada para quem adota o hábito.

Nunca conheci alguém que seguisse esse hábito e não tivesse uma disposição de *otimismo e alegria*! Seria impossível alguém integrar aos hábitos diários a prestação de serviço útil a tantas pessoas quanto for possível e, ao mesmo tempo, ter uma atitude rabugenta, pessimista.

Outro método muito eficiente para o desenvolvimento do hábito de fazer o esforço extra é analisar e estudar com cuidado os que seguem esse hábito e os que não o seguem, e comparar as realizações desses dois grupos. Um mês de observação diária é suficiente para se convencer das estupendas possibilidades disponíveis para todos que fazem o esforço extra e o fazem de maneira espontânea e agradável.

HILL: Chego à conclusão de que a expressão “fazer mais do que se é pago para fazer” é, de alguma forma, uma nomenclatura errada, na medida em que é impossível, no sentido mais amplo dessa expressão, alguém fazer mais do que é pago para fazer. É essa sua compreensão?

CARNEGIE: Estava esperando para ver se você perceberia esse fato sem eu ter que chamar sua atenção! Sim, é isso. Todas as formas de trabalho construtivo são recompensadas, de um jeito ou de outro, e no sentido mais amplo não existe, realmente, essa possibilidade de fazer mais do que se é pago para fazer.

Vamos ver que benefícios específicos estão disponíveis ao homem (por meio de seus poderes exaltados de pensamento e discurso) que o compensam por fazer o esforço extra.

ALGUMAS VANTAGENS DE FAZER MAIS DO QUE SE É PAGO PARA FAZER

- ◆ O hábito de fazer o esforço extra dá ao indivíduo o benefício da lei dos retornos crescentes, em uma variedade de maneiras muito numerosa para ser descrita aqui.
- ◆ O hábito coloca o indivíduo em posição de beneficiar-se da lei da compensação, pela qual nenhum ato ou feito pode ou é realizado sem uma resposta equivalente (de acordo com sua própria natureza).
- ◆ Dá ao indivíduo o benefício do crescimento por meio de resistência e uso, promovendo, portanto, o desenvolvimento mental e aumento da habilidade no uso do corpo. (É fato muito conhecido que corpo e mente adquirem eficiência e habilidade pela disciplina e o uso sistemáticos que pedem a prestação de serviço que, temporariamente, não é pago.)
- ◆ O hábito desenvolve o importante fator da iniciativa, sem o qual nenhum indivíduo jamais supera a mediocridade em nenhuma vocação.
- ◆ Desenvolve autossuficiência, que também é essencial em todas as formas de realização pessoal.

- ♦ Permite que o indivíduo lucre pela lei do contraste, já que, obviamente, a maioria das pessoas não segue o hábito de fazer mais do que é paga para fazer. Pelo contrário, busca “se safar” com um mínimo de serviço.
- ♦ Ajuda o indivíduo a superar o hábito de vagar sem rumo, eliminando, portanto, o hábito que está no topo da lista daqueles que são a maior causa de fracasso.
- ♦ Ajuda no desenvolvimento do hábito de definição de objetivo, o primeiro princípio de realização individual.
- ♦ Tem forte tendência a ajudar no desenvolvimento da personalidade atraente, levando assim a meios pelos quais se pode relacionar com outras pessoas de forma a obter cooperação amistosa.
- ♦ Costuma dar ao indivíduo uma posição preferencial no relacionamento com outras pessoas, pela qual ele pode se tornar indispensável e estabelecer o preço por seus serviços.
- ♦ Garante emprego contínuo, servindo, portanto, de seguro contra a carência relacionada às necessidades da vida.
- ♦ É o maior de todos os métodos conhecidos pelos quais o homem assalariado pode se promover para posições mais elevadas e melhores salários, e serve como meio prático pelo qual um homem pode se tornar dono do próprio negócio.
- ♦ Desenvolve a presteza de imaginação, a capacidade pela qual se pode criar planos práticos para a realização de objetivos e propósitos em qualquer vocação.
- ♦ Desenvolve uma “atitude mental” positiva, que é uma das qualidades mais importantes e essencial em todos os relacionamentos humanos.
- ♦ Serve para construir a confiança de terceiros na integridade e capacidade geral do indivíduo, que é essencial e indispensável para realização digna de nota em qualquer vocação.
- ♦ Finalmente, é um hábito que se pode adotar e seguir por iniciativa própria, sem a necessidade de pedir permissão a terceiros.

Compare essas dezesseis vantagens definidas que estão disponíveis ao homem em troca de fazer mais do que se é pago para fazer com o único benefício de obter a comida necessária para viver, que está disponível às outras criaturas da Terra por meio do mesmo hábito, e será levado a concluir que o número esmagadoramente maior de benefícios desfrutados pelo homem serve como adequada compensação para o desenvolvimento e uso desse hábito. Essa comparação confirma sua afirmação de que é impossível alguém fazer mais do que é pago para fazer, e pela razão muito óbvia de que, no simples ato de fazer aquilo que é construtivo, o indivíduo adquire poder que pode ser convertido no que ele quiser.

Essa análise confere maior significado à afirmação de Emerson: “Faça a coisa e terá o poder”.

Quem segue essa análise cuidadosamente não pode deixar de concluir que é impossível alguém fazer mais do que é pago para fazer. O pagamento consiste na autodisciplina e no desenvolvimento que se alcança pela prestação de serviço, e está também nos efeitos materiais do serviço, na forma de compensação econômica.

HILL: Sua análise do hábito de fazer mais do que se é pago para fazer sugere que esse hábito é um dos “necessários” da Filosofia da Realização Individual. Pode descrever algumas circunstâncias definidas em sua experiência profissional nas quais tenha lucrado com esse hábito?

CARNEGIE: Você me faz um pedido grandioso. Primeiro, vou dar uma resposta genérica contando que todas as riquezas materiais que possuo e todas as vantagens comerciais de que desfruto podem ser atribuídas a ter seguido esse hábito. Mas vou lhe dar um exemplo mais específico de uma experiência que me deu uma das maiores oportunidades que jamais tive para me promover. Menciono essa experiência particular porque foi uma das mais dramáticas da minha vida, e posso acrescentar que ela trouxe também um dos maiores riscos que jamais assumi para fazer o esforço extra. O risco foi do tipo que jamais se deve assumir, a menos que se saiba estar tomando a atitude certa, e ainda assim é o tipo de risco que pode ser fatal para as oportunidades de autopromoção na maioria das circunstâncias.

É mais lucrativo ser a favor de alguma coisa do que contra alguma coisa.

Quando eu era muito jovem, estudava telegrafia à noite e aprendi a operar um telégrafo com eficiência. (Não fui pago para isso, nem fui orientado por alguém a tomar essa atitude.) Fui recompensado por meu trabalho, porém, ao atrair a atenção de Thomas Scott, superintendente de divisão da Pennsylvania Railroad, em Pittsburgh, que me deu o cargo de seu operador e secretário particular.

Certa manhã, cheguei ao escritório antes de todo mundo e descobri que um acidente grave tinha interrompido a linha, e toda a divisão estava congestionada.

O expedidor chamava desesperadamente o escritório de Scott quando entrei; decifrei a mensagem e descobri rapidamente o que havia acontecido. Tentei contato com Scott por telefone, mas a esposa informou que ele já tinha saído de casa. Então, lá estava eu, sentado em cima de um vulcão que certamente explodiria e arruinaria minhas chances na Pennsylvania Railroad para sempre se eu tomasse a atitude errada, e poderia ter o mesmo efeito *se eu não fizesse nada*.

Eu sabia exatamente o que meu chefe teria feito se estivesse ali, e também sabia bem o que ele poderia fazer comigo se eu assumisse o risco de agir por ele em uma emergência tão importante.

Mas o tempo era importante, então, tomei a decisão e transmiti em nome dele as ordens para o desvio dos trens e a dissolução do congestionamento.

Quando chegou ao escritório, meu chefe encontrou um relatório do que eu tinha feito, com meu pedido de demissão anexado em cima de sua mesa. Eu tinha violado uma das regras mais severas da ferrovia, por isso facilitei para meu chefe escapar das consequências que seriam impostas por seus superiores e pus meu pescoço na forca.

Cerca de duas horas mais tarde, fui informado da decisão. O pedido de demissão voltou à minha mesa com as palavras “pedido negado” escritas com a caligrafia do chefe. Ele não voltou a tocar no assunto até vários dias

mais tarde e, mesmo assim, à sua maneira, encerrando-o sem me repreender ou punir pela violação das regras. Ele disse apenas: “Há dois tipos de homem que nunca chegam muito longe na vida. Um é o tipo que não sabe cumprir ordens, e o outro é o tipo que não sabe fazer nada além disso”. Ali o assunto foi encerrado definitivamente, de um jeito que me permitiu concluir que ele não me incluía em nenhum dos grupos.

Ir além da esfera de suas instruções imediatas e prestar serviço que não foi solicitado deveriam ser as metas de todo jovem, mas é preciso ser muito cuidadoso ao assumir esses riscos que vão além das instruções, como eu fiz nessa ocasião. Acima de tudo, é preciso ter certeza de estar tomando a atitude certa, mas mesmo assim é possível encontrar dificuldades.

Um rapaz que trabalhava como secretário confidencial de um corretor de Nova York perdeu o emprego misturando um julgamento errado ao exercício bem-intencionado do hábito de ir além das instruções. Seu chefe estava fora, de férias, e o deixou responsável por determinado valor que deveria investir no mercado de ações, em um momento e de um jeito determinados. Em vez de seguir as instruções, ele investiu a quantia de maneira totalmente diferente. A transação rendeu um lucro muito maior do que teria rendido caso o empregado tivesse seguido as instruções que recebeu, mas o empregador decidiu que a violação cometida pelo rapaz o identificava claramente como alguém desprovido de bom julgamento, e alegou que ele poderia deixar de cumprir suas instruções novamente em algum momento, em circunstâncias que seriam desastrosas. A consequência foi sua demissão.

Então, repito enfaticamente, tenha certeza de que está certo antes de descumprir as regras a fim de fazer mais do que é pago para fazer, e tenha certeza quanto ao seu relacionamento com o homem que pode cortar sua cabeça por isso. Não existe qualidade que possa substituir um julgamento equilibrado, estável. Seja ativo, seja persistente, seja decidido, mas também seja cauteloso em seu julgamento.

HILL: Poderia explicar quais benefícios teve por ter corrido tão grande risco ao desrespeitar as regras da ferrovia para fazer mais do que era autorizado a fazer? Pode dizer que os benefícios justificaram o risco?

CARNEGIE: Posso responder sua pergunta dizendo que minha atitude chamou a atenção de gente além dos agentes da ferrovia para quem eu trabalhava, e que esses homens mais tarde forneceram o dinheiro para eu começar no ramo do aço. O passo muito ousado me deu uma oportunidade de chamar atenção que me foi muito útil, embora, é claro, eu não pensasse nisso quando ultrapassei os limites da minha autoridade e descongestionei as ferrovias.

A circunstância não só chamou atenção para mim, como também me deu uma chance de provar que eu tinha coragem para desrespeitar as regras quando elas não deviam ser acatadas. Também estabeleceu minha capacidade de fazer bom julgamento. Se meu julgamento fosse ruim, a atitude que tomei teria arruinado minha chance imediata de atrair atenção favorável de homens que podiam ser de grande ajuda para mim e, é claro, teria significado minha demissão da ferrovia.

Muitos anos depois desse incidente, quando convidei um grupo de homens para se juntarem a mim fornecendo o capital de minha primeira indústria, Thomas Scott foi quem convenceu os outros de que seu dinheiro seria bem investido em meu empreendimento. Contou a história do acidente ferroviário e usou como prova de que eu tinha capacidade para lidar com emergências nos negócios de um jeito confiável.

Se tivesse que lidar de novo com a mesma emergência, eu teria agido exatamente como agi. O homem que não é capaz de lidar com emergências com bom julgamento nunca pode se tornar indispensável em nenhum negócio, já que nenhum negócio pode funcionar com sucesso a partir de regras inquebráveis. O truque é saber quando quebrá-las.

HILL: É sua política incentivar sempre seus empregados a usarem o próprio julgamento quando vão além dos limites das instruções ao aplicarem o princípio ou fazerem mais do que aquilo pelo que são pagos?

CARNEGIE: Toda pessoa associada a mim em qualquer função sabe que tem o privilégio de usar a própria iniciativa sempre que estiver disposta a usar o próprio julgamento, e incentivo todos os meus associados a fazerem a mesma coisa, mas também me esforço muito para enfatizar, por exemplo, a importância de usar julgamento sensato quando o indivíduo ultrapassa as

instruções específicas que dou a ele, independentemente de obter bons ou maus resultados. Mas, além disso, quando um homem age tomando por base o próprio julgamento, precisa assumir a responsabilidade por seus erros. Qualquer outra política seria desastrosa, tanto para empregador quanto para empregado, porque estimularia o descuido.

HILL: Existem circunstâncias que consegue lembrar em que o hábito de fazer mais do que se é pago para fazer seria desaconselhável ou prejudicial a alguém?

CARNEGIE: Vou responder sua pergunta com outra: como um hábito que beneficia comprador e vendedor de serviços poderia prejudicar alguém? Nessa transação, só há duas partes. Portanto, nenhuma circunstância relacionada ao hábito de fazer mais do que se é pago para fazer seria desaconselhável, que eu consiga lembrar, para comprador ou vendedor, ou para qualquer pessoa alheia à transação.

HILL: Vou perguntar de outro jeito, então. Qual das partes, o comprador ou o vendedor dos serviços pessoais prestados dentro do hábito de fazer mais do que se é pago para fazer, pode ficar com a melhor parte nesse negócio?

CARNEGIE: Falando de maneira geral, eu diria que não há “melhor parte” de nenhum negócio que satisfaça todos os envolvidos. Porém, nesse exemplo em particular, acho que é claro que o vendedor fica com a melhor parte do negócio. Dei a você uma descrição de dezesseis benefícios definidos que resultam em vantagem para o vendedor dos serviços de acordo com essa política, enquanto é óbvio que as vantagens para o comprador na mesma barganha são bem menores.

Quando você considera que o hábito de fazer mais do que se é pago para fazer é o mais confiável de todos os métodos de autopromoção pelos quais um trabalhador comum pode ascender a uma posição de segurança econômica, acho que não precisa de mais evidências de que esse hábito deve ser uma preocupação maior para um empregado do que para um empregador.

HILL: Você diria que poderia ter alcançado o sucesso que tem se tivesse se recusado a prestar mais serviço do que aquele pelo qual era pago? Tem alguma outra política que poderia ter substituído a de fazer mais do que era pago para fazer e que teria servido ao mesmo fim?

CARNEGIE: Não há substituto para o hábito de fazer o esforço extra, embora alguns homens muito espertos tenham tentado, sem resultados satisfatórios, alcançar o sucesso sem observar essa regra. Teria sido totalmente impossível promover meus próprios interesses, como fiz, se não tivesse desenvolvido ainda jovem o hábito de fazer mais do que era pago para fazer.

HILL: Deduzo, então, por sua afirmação, que considera o hábito de fazer mais do que se é pago para fazer mais benéfico para você do que o princípio do MasterMind, ao qual prestou grande tributo como influência contribuinte em seu negócio?

CARNEGIE: Sim, isso é verdade, e devo acrescentar que, se não tivesse seguido o hábito de fazer mais do que aquilo pelo que era pago, provavelmente nunca teria chegado a um ponto em que a aliança de MasterMind teria tido algum benefício para mim.

Se você lembrar o que eu disse sobre meu relacionamento com os membros do meu grupo de MasterMind, vai ver que os benefícios que obtive de meus associados foram decorrência, em grande parte, de eu ter providenciado para que cada um deles ganhasse mais do que provavelmente teria ganhado sem minha ajuda.

Você deve lembrar que o hábito de fazer o esforço extra é um privilégio que é igualmente disponível e rentável ao empregado e, em alguns aspectos, ao empregador. Do ponto de vista do empregador, o hábito de pagar por mais serviços do que realmente recebe, se ele tem o tipo correto de compreensão, frequentemente tem o efeito de permitir que ele obtenha, com o tempo, tudo que paga, mas ele pode receber um bônus de grande valor na forma de lealdade e confiabilidade.

HILL: Esse é exatamente o ponto em que eu queria chegar. A partir de sua análise, não há alternativa senão concluir que empregador e empregado podem lucrar se relacionando com base em entregar mais do que aquilo pelo que é pago. Determinar quem recebe a melhor parte da barganha, dentro dessa política, empregado ou empregador, é como tentar decidir quem nasceu primeiro, o ovo ou a galinha.

CARNEGIE: Sua análise está correta. Analise essa política de qualquer perspectiva e finalmente vai reconhecer que ela é benéfica a todos que afeta, seja empregador, seja empregado. E você pode dar um passo adiante e dizer que a política também beneficia, em uma maioria de casos, o público que é servido por empregador e empregado. O elemento que você não pode encontrar em relação a essa política é uma circunstância em que alguém seja prejudicado.

Por outro lado, posso fazer com facilidade uma longa lista de circunstâncias em que tanto empregador quanto empregado, além do público a que servem, são irreparavelmente prejudicados pelo fracasso em observar essa política. Não vou mencionar essas circunstâncias porque são óbvias e conhecidas, e descrevê-las seria perda de tempo. Também posso incomodar aqueles que preferem atribuir seu fracasso a empregadores gananciosos que se recusam a pagar o que eles acham que valem.

Você sabe, é claro, que a maioria dos homens que não progride na vida comete o erro de olhar em todos os lugares, menos no espelho, em busca da causa de seu infortúnio. Essa é uma característica da natureza humana para a qual me recuso a sugerir remédio, e pelo simples motivo de que remédio nenhum seria aceito por esses homens.

Sempre disse que nenhum homem de mente e corpo sãos, que seja cidadão de nosso país, tem direito legítimo de cobrar de outras pessoas por seu fracasso em progredir. Em nossa forma de democracia, todo homem tem o privilégio de promover-se para qualquer posição que seja capaz de ocupar, e você pode ter certeza de que a maioria das queixas sobre falta de oportunidade não é mais que desculpas frágeis com as quais as pessoas tentam explicar indiferença, falta de ambição ou simples preguiça.

Falo por experiência pessoal e observação quando digo que as oportunidades americanas são muito abundantes e que os recursos americanos são tão grandes que a pessoa mais humilde, com corpo e alma

sãos, pode obter segurança econômica. E eu poderia nomear muitos homens que alcançaram independência sem um corpo são.

HILL: E o homem que pertence a um sindicato e é forçado, pelas regras de sua profissão, a limitar a quantidade de serviço que presta? Que chance ele tem de lucrar com o hábito de fazer mais do que é pago para fazer?

CARNEGIE: Eu sabia que, mais cedo ou mais tarde, você chegaria a essa pergunta. Agora que perguntou, vou responder com justiça e franqueza, porque é melhor dizer já qual é meu ponto de vista sobre esse assunto.

Em primeiro lugar, quero anteceder meus comentários dizendo que acredito que os trabalhadores têm o mesmo direito que qualquer outro grupo de se organizar para a negociação cooperativa. Nesse ponto não pode haver espaço para discussão. Mas o simples fato de os homens juntarem suas forças para negociação coletiva em relação à venda de seus serviços pessoais ou à comercialização de produtos não confere a eles o direito ou poder de ignorar os princípios da economia e do bem-estar público.

Ninguém pode tirar de nenhuma transação mais do que colocou nela em valores equivalentes. Essa é uma regra reconhecida da economia.

Muito bem, vou responder a sua pergunta dizendo que o homem que se alia a outros sob regras que o obrigam a limitar a quantidade de serviço que presta em proporção à sua remuneração se coloca, dessa forma, em uma posição na qual é forçado a aceitar compensação limitada. Ele pode conseguir exigir o teto salarial fixado por seu sindicato, mas aí ele tem que parar. Nenhuma aliança sindical pode levá-lo um passo além disso, e nenhum líder sindical pode garantir a ele mais alguma coisa.

A questão então passa a ser determinar se um indivíduo está ou não disposto a limitar seu estilo de vida para se adequar ao pagamento limitado que seu sindicato impõe a ele. Isso é algo que todo homem deve decidir sozinho.

HILL: Considerando suas conquistas nos negócios, presumo que tenha escolhido arriscar sem a proteção de um sindicato, porque desejava compensação maior do que poderia obter por intermédio dessa aliança. Estou certo?

CARNEGIE: Esse é exatamente meu caso. Fui procurado muitas vezes por colegas trabalhadores que me convidaram a me associar a sindicatos, mas recusei, porque preferia comercializar meus serviços no mercado aberto, no qual podia tirar proveito de uma porção maior da oportunidade americana para acumular riquezas do que teria estado disponível por meio da proteção limitada de um sindicato. Tive o direito de escolher. A forma americana de governo foi fundada com esse direito como uma de suas principais pedras fundamentais, e acho que é esse privilégio que, mais que todos, faz deste o maior país do mundo.

Onde, exceto neste país, um homem pode começar do zero, sem capital, sem grande influência, e trocar seus serviços por toda a riqueza que for capaz de ganhar?

HILL: O que aconteceria se todos os homens fossem forçados por lei a comprar e vender serviços pessoais de acordo com regras sindicais que limitassem a quantidade de serviço que qualquer homem pudesse realizar? Isso seria uma ajuda ou um prejuízo para a maioria das pessoas?

CARNEGIE: Se isso acontecesse, não teríamos mais o direito da livre-iniciativa. Haveria repercussões em muitas outras formas de tolhimento da liberdade pessoal, e em breve a liberdade americana não seria mais que uma frase vazia. Não creio que o povo americano receberia bem qualquer coisa que eliminasse seu privilégio de autodeterminação, porque tem um padrão de vida que não poderia manter com esse tipo de limitação.

HILL: Mas os pobres e os fracos não seriam favorecidos se salários e horas trabalhadas fossem estabelecidos por lei? Essa lei não teria o efeito de distribuir a riqueza americana com mais igualdade?

CARNEGIE: Vou responder sua pergunta à luz do que aprendi sobre leis e pessoas a partir de observação pessoal e experiência prática nos negócios. Em primeiro lugar, sejamos perfeitamente francos ao responder essa pergunta sobre os pobres e os fracos. Se observar cuidadosamente o plano da natureza, vai ver que ela não protege os fracos. Ela mata os fracos e incentiva os fortes de todas as espécies vivas, do menor inseto ao próprio

homem. A lei da sobrevivência do mais forte é tão reconhecida que não precisa de mais provas de sua existência.

A maior ajuda que alguém pode dar ao fraco e ao pobre é permitir que eles se ajudem. Tinha exatamente isso em mente quando disse a você que pretendo distribuir a maior parte das minhas riquezas às pessoas, por meio da filosofia da realização individual, porque sabia que a riqueza material gravita para o homem que tem o conhecimento com que a riqueza é acumulada, tão certo quanto a água corre para seu nível.

Esse fato foi demonstrado durante a guerra entre os estados, quando o governo deu a um grupo de prisioneiros o privilégio de conquistar sua liberdade, desde que se alistassem ao Exército da União e fossem para o Oeste ajudar a sufocar rebeliões indígenas. Muitos aceitaram, com a condição de que, como passariam muito tempo longe dali, recebessem vários meses de pagamento adiantado. O exército partiu, e fui informado por um dos soldados de que, no fim da primeira semana, cada dólar desse pagamento adiantado estava nas mãos de menos de meia dúzia desses homens, os que eram mais habilidosos com o baralho.

A mesma coisa aconteceria se cada dólar na América fosse posto em um fundo e todo o valor fosse dividido igualmente entre os habitantes. Em pouco tempo, o dinheiro estaria de volta nas mãos dos que saberiam lidar com ele, os que têm o conhecimento com o qual o dinheiro é acumulado.

Estou falando de natureza humana. Toda essa conversa sobre ajudar os fracos e pobres dando a eles alguma coisa em troca de nada vem de homens sem nenhuma compreensão prática de como isso pode ser feito. Acredito em ajudar os fracos e pobres. Não seria humano, se não acreditasse. Mas sei que o único jeito de ajudar alguém de maneira permanente é ajudar essa pessoa a resolver seus problemas por meio do próprio esforço.

Mais ainda, aprendi por experiência que essa é toda ajuda de que um homem necessita. Só o mendigo profissional e o indolente preguiçoso demais para trabalhar por seu sustento pediriam aos outros alguma coisa em troca de nada. Essas pessoas sempre estarão por aí, mas não há nenhuma caridade em dar àqueles que não tentam se ajudar.

HILL: Acredita, então, que a melhor maneira de distribuir a riqueza dos Estados Unidos é fornecendo a todos o conhecimento pelo qual a riqueza é

acumulada?

CARNEGIE: Esse é o único jeito seguro. E há outro fato em relação ao termo “riqueza” para o qual quero chamar atenção. A “riqueza americana” da qual você fala consiste de uma combinação de conhecimento aplicado com inteligência e os recursos materiais da nação. Os recursos materiais estavam aqui quando os índios eram os donos do país, mas não serviram de nada até que homens com educação prática assumiram o comando e deram a eles valores que poderiam ser convertidos em lucro misturando conhecimento com esses recursos.

Essa é minha ideia de ajudar os pobres e os fracos!

E tem mais uma coisa que quero mencionar em relação a esse tipo de ajuda: ela é uma forma de riqueza que não pode ser perdida, roubada ou dilapidada pelo uso insensato. A riqueza representada por conhecimento e experiência é perpétua. Nenhuma falência bancária pode diminuí-la. Nenhum pânico pode destruí-la. Nenhum perdulário pode herdá-la e se destruir usando-a de maneira insensata, como o dinheiro herdado é frequentemente um meio de autodestruição.

Dar dinheiro sempre causa mais mal que bem. Dar conhecimento nunca prejudica, mas pode proteger contra muitas formas de prejuízo. Se duvida disso, estude com cuidado o que acontece com muitas pessoas que nasceram com um legado de dinheiro que nada fizeram para merecer.

Ainda há outro ponto sobre ganhar dinheiro que eu gostaria de enfatizar. É o fato de que isso possa se tornar um jogo fascinante pelo qual o indivíduo desenvolve o orgulho da realização. Ele também desenvolve a capacidade criativa e contribui para a riqueza nacional na forma de liderança competente que pode ser muito útil em tempos de emergências nacionais.

HILL: Então você acredita no espírito do pioneirismo pelo qual um homem aposta em sua própria iniciativa?

CARNEGIE: Tenho um bom motivo para acreditar nisso. Se não houvesse esse espírito nos Estados Unidos, não teríamos nenhum dos grandes empreendimentos industriais pelos quais nossos recursos naturais foram desenvolvidos.

Foi o espírito do pioneirismo que inspirou James J. Hill a unir Leste e Oeste pela Great Northern Railroad.

Foi o espírito do pioneirismo que induziu Thomas A. Edison ao longo de dez mil fracassos, até o triunfo, finalmente, e o aperfeiçoamento da lâmpada elétrica incandescente e uma centena de outras invenções úteis que acrescentaram centenas de milhões de dólares à riqueza do país, sem falar em milhares de empregos.

Foi o espírito do pioneirismo que deu aos Estados Unidos a grande loja Wanamaker e a loja Marshall Field.

Foi o espírito do pioneirismo que deu ao país sua liberdade. Todos esses líderes foram estimulados por esse espírito, que não pede subsídios e não reconhece a troca de alguma coisa por nada.

Todo grande negócio e toda a indústria na América deve seu nascimento ao espírito pioneiro de algum homem ou grupo de homens que não pediu nada além do privilégio de exercitar seus direitos americanos de liberdade, pelo qual agiu por iniciativa própria. Esses homens não fizeram exigências em nome do fraco e do pobre, embora muitos fossem bastante pobres quando começaram.

Sei muito sobre o fraco e o pobre. Era pobre quando cheguei a este país, mas não era fraco. Minha força era formada pela vontade de vencer prestando serviço útil em troca das riquezas materiais que desejava.

Sou grato por ninguém ter me mimado por eu ser um “pobre garoto imigrante”. Se alguém tivesse feito isso, eu poderia ter sido induzido a acreditar, como outros foram, que este país me devia o sustento.

Por não ser fraco, reconheci que este país não me devia nada, exceto aquilo que é privilégio de todo cidadão, e que é o direito de prestar serviço útil e receber um retorno equivalente na forma de riquezas.

HILL: Se segui sua análise corretamente, você acredita que qualquer presente de valor posto nas mãos de quem não fez por merecê-lo pode causar a essa pessoa um prejuízo, destruindo seu incentivo para prestar serviço. É nisso que acredita?

CARNEGIE: Sim, essa é minha crença, e eu a adquiri ao longo de uma vida de experiência prática no trato com muitos milhares de homens. O maior bem de um homem é seu desejo de criar por iniciativa própria. Não há

euforia como essa que um homem sente quando começa a adquirir liberdade econômica pelos próprios esforços. Riquezas adquiridas dessa maneira não só dão ao dono mais prazer que as que chegam sem esforço, como também são mais facilmente retidas, porque o homem que aprende a ganhar riqueza também aprende como usá-la e como mantê-la.

Pais ricos costumam condenar os filhos à penúria e ao fracasso eternos tirando deles a necessidade de prestar serviço útil. Temos um caso desse tipo bem aqui em Pittsburgh, no presente. Um jovem chamado Harry Thaw herdou uma renda de US\$ 85 mil por ano, logo depois de sair da faculdade. Em vez de ir trabalhar e se tornar útil, ele foi para Nova York e começou a espalhar pela Broadway suas riquezas imerecidas. Em pouco tempo, sua devassidão o levou a assassinar um famoso arquiteto, e agora ele está preso cumprindo pena perpétua depois de ter escapado por pouco de destino pior.

Lamento dizer que não culpo o rapaz por seu triste destino. O verdadeiro culpado foi quem o condenou a uma vida de ócio e dissipação, privando-o do privilégio de trabalhar, dando a ele um dinheiro que não fez por merecer.

HILL: Quer dizer que o princípio de fazer o esforço extra não deve ser aplicado entre pais e filhos?

CARNEGIE: Oh, não! Não é isso. Os pais devem aos filhos um legado, mas deve ser um legado de educação e preparação para a vida, não de dinheiro. Dinheiro nunca é maldição pior do que quando é generosamente doado aos filhos pelos pais para outros fins que não sejam os de prepará-los para se tornarem autodeterminantes.

HILL: A partir de sua experiência, pode dizer que grande riqueza traz felicidade?

CARNEGIE: Nada traz felicidade duradoura, senão alguma forma de serviço útil. Entenda essa verdade e terá a mais sólida de todas as razões para prestar mais e melhor serviço do que aquele pelo qual é pago diretamente. O homem que faz o esforço extra traz a si mesmo um sentimento de satisfação que não pode conhecer de nenhuma outra maneira. Essa é uma forma de compensação que, sozinha, é justificativa

suficiente para fazer mais do que se é pago para fazer. É uma compensação que não pode ser negada; uma forma de riqueza da qual o indivíduo não pode ser privado.

HILL: Por que tão poucas pessoas fazem uso do princípio de fazer o esforço extra?

CARNEGIE: Porque a bem poucos se ensinaram os benefícios que o hábito acarreta. O lugar para começar a ensinar esse princípio é em casa. Deve ser ensinado a cada filho que é lucrativo prestar serviço útil pelo qual não recebe pagamento imediato além da satisfação que deriva do serviço. Mas o ensinamento deve ir além desse ponto e mostrar claramente ao filho que esse hábito pode se tornar um grande bem ao longo da vida. Treinamento similar deve fazer parte do currículo de toda escola pública, de forma que, quando meninas e meninos chegarem ao ensino médio, observem e apliquem esse princípio com a mesma definição com que desempenham qualquer outra obrigação relacionada aos estudos.

Aqui, como na maioria de outros casos em que a educação dos filhos é negligenciada, os adultos são culpados por sua falta de conhecimento. Filhos são as vítimas de pessoas mais velhas que são responsáveis por sua orientação. Negligência em questões tão importantes como a de deixar de ensinar a eles os benefícios de fazer o esforço extra chega bem perto de ser um ato criminoso.



ANÁLISE DO CAPÍTULO 3

por Napoleon Hill

A natureza arranjou o universo de tal forma que não é possível obter alguma coisa em troca de nada. Tudo tem seu preço, ou seu equivalente em alguma outra coisa. Algumas vezes homens desperdiçaram seu tempo tentando inventar máquinas de movimento perpétuo que esperam usar para contornar as leis do movimento. Todos acabaram severamente desapontados.

Outros homens tentaram, com a mesma insensatez, receber pagamento referente a um dia inteiro por um dia de trabalho ruim. Pela força dos números, eles podem se aliar em grupos e conseguir o que querem, por um tempo; mas antes do que seria conveniente para eles, pagam por sua tolice com a perda do mercado para seus serviços. A natureza não pode ser desafiada com sucesso, embora alguns homens nunca aprendam essa verdade.

Neste capítulo, Carnegie apresentou uma descrição compreensível de vários princípios de conduta humana, como se aplicam nos relacionamentos diários comuns entre os homens. Sua descrição foi franca e definida. Vindo, como veio, de um dos líderes reconhecidos da indústria americana, sua análise é inevitavelmente impressionante.

O teste mais importante desses princípios será aquele que um indivíduo faz aplicando-os em seus relacionamentos pessoais com outras pessoas. O teste será mais benéfico se for feito deliberadamente com um objetivo definido em mente.

Felizmente, o autor teve o raro privilégio de observar aqueles que ascenderam a grandes alturas da realização e também aqueles que caíram em derrota. Há uns vinte anos, o editor da *The Golden Rule Magazine* foi convidado a dar uma palestra na Palmer School in Davenport, Iowa. Ele

aceitou o convite por sua taxa habitual, que era de US\$ 100 mais as despesas de viagem.

Enquanto estava na faculdade, o editor reuniu material suficiente para várias matérias em sua revista. Depois da palestra, quando estava pronto para voltar a Chicago, ele foi convidado pelo Dr. B. J. Palmer para apresentar a conta de suas despesas e receber o pagamento. Ele recusou o dinheiro pela palestra e pelas despesas, e justificou dizendo que já havia sido pago adequadamente pelo material reunido para sua revista. Então, pegou o trem e voltou para Chicago, sentindo-se recompensado pela viagem.

Na semana seguinte, ele começou a receber muitas assinaturas da revista em Davenport. No fim da semana, tinha recebido US\$ 6 mil em dinheiro pelas assinaturas. Depois chegou uma carta do Dr. Palmer explicando que as assinaturas eram dos alunos, que haviam sido informados sobre a recusa do editor em aceitar o dinheiro que havia sido prometido e que ele tinha feito por merecer.

Durante os dois anos seguintes, os alunos e graduados da Palmer School compraram mais de US\$ 50 mil em assinaturas da *The Golden Rule Magazine*. A história era tão impressionante que foi publicada por uma revista que circulava em todo o mundo de língua inglesa, e depois chegaram assinaturas de muitos países diferentes.

Assim, prestando US\$ 100 em serviços sem receber pagamento, o editor pôs em prática a lei dos retornos aumentados para funcionar a seu favor, e isso rendeu a ele um retorno de mais de 500% de seu investimento. Fazer o esforço extra não é um sonho impossível. É uma forma de obter recompensa, e boas recompensas!

E mais, ele nunca vence! Como outros tipos de investimento, o hábito de fazer o esforço extra muitas vezes rende dividendos durante toda a vida do indivíduo.

Vamos dar uma olhada no que pode acontecer quando alguém deixa de aproveitar uma oportunidade de fazer o esforço extra. No fim de uma tarde chuvosa, um vendedor de automóveis estava sentado atrás de sua mesa, no *showroom* da filial em Nova York. A porta se abriu, e entrou na loja um homem elegante balançando uma bengala.

O vendedor levantou o olhar do jornal vespertino, analisou rapidamente o recém-chegado e o identificou imediatamente como mais um daqueles frequentadores da Broadway que só faziam os vendedores perderem um

tempo valioso. Ele continuou lendo o jornal sem sequer se dar ao trabalho de levantar da cadeira.

O homem com a bengala andou pelo *showroom* carro por carro. Finalmente, ele se dirigiu até onde o vendedor estava sentado, apoiou-se na bengala e, tranquilo, perguntou o preço de três automóveis diferentes que tinha visto. Sem levantar o olhar do jornal, o vendedor deu os preços e continuou a leitura.

O homem com a bengala voltou para perto dos três automóveis que tinha visto, chutou os pneus de cada um e aproximou-se novamente da mesa do vendedor. “Bem, não sei se devo comprar aquele ali, o outro, ou se simplesmente compro os três”, ele disse.

O vendedor respondeu com um sorriso irônico, como se dissesse: “Eu sabia!”.

Então, o homem da bengala falou: “Ah, acho que vou comprar só um. Mande aquele com as rodas amarelas para minha casa amanhã. E, aliás, quanto disse que era, mesmo?”.

Ele tirou o talão do bolso, fez um cheque, que entregou ao vendedor, e saiu. Quando o vendedor viu o nome no cheque, ficou vermelho e quase desmaiou. O homem que tinha assinado o cheque era Charles Payne Whitney, e o vendedor soube naquele momento, com a mesma certeza com que sabia seu nome, que, se houvesse levantado da cadeira, poderia ter vendido os três automóveis sem nenhum grande esforço.

Quando o gerente soube do incidente, o vendedor foi demitido na hora! A punição foi branda. Provavelmente, ele deveria ter sido obrigado a pagar pela perda dos lucros dos dois carros que não vendeu. Deixar de prestar o melhor serviço de que se é capaz custa caro, coisa que muitos devem ter aprendido quando já era tarde demais. O direito à iniciativa pessoal não vale muito para o indivíduo que é muito indiferente ou preguiçoso para fazer uso dela. Muitas pessoas fazem parte dessa categoria sem reconhecer o motivo pelo qual nunca acumulam riquezas.

Há mais de quarenta anos, um jovem vendedor de uma loja de ferramentas observou que a loja tinha muitos produtos ultrapassados e que não eram vendidos. Com tempo ao seu dispor, ele organizou uma mesa especial no meio da loja. Arrumou nela parte da mercadoria encalhada, dando a cada produto o preço de dez centavos. Para surpresa desse vendedor e do dono da loja, os produtos foram vendidos rapidamente.

Dessa experiência nasceu a grande cadeia de lojas F. W. Woolworth Five and Ten Cent. O jovem que teve a ideia ao fazer o esforço extra era Frank W. Woolworth.

Antes de morrer, ele havia reunido com essa ideia uma fortuna estimada em US\$ 50 milhões de dólares. Além disso, a mesma ideia enriqueceu várias outras pessoas, e aplicações dela foram a essência de muitos sistemas mercantis lucrativos nos Estados Unidos.

Ninguém disse ao jovem Woolworth para exercer seu direito à iniciativa pessoal. Ninguém pagou a ele por isso, mas sua atitude levou a um retorno cada vez maior por seu esforço. Assim que pôs a ideia em prática, os retornos aumentados quase o atropelaram.

Tem alguma coisa nesse hábito de fazer mais do que aquilo pelo que se é pago que funciona a favor do indivíduo até quando ele dorme. Quando começa a funcionar, ele acumula riquezas tão depressa que é como um tipo estranho de magia que, como a lâmpada de Aladdin, invoca um exército de gênios que chegam carregando sacos de ouro.

O hábito de fazer o esforço extra não confina suas recompensas a assalariados. Funciona tão bem para o empregador quanto para o empregado, como testemunhou agradecido um comerciante que conheci.

Seu nome era Arthur Nash, e ele era alfaiate. Há uns vinte e poucos anos, Nash viu seu negócio à beira da falência. A Primeira Guerra Mundial e outras condições sobre as quais ele parecia não ter controle o tinham levado às portas da ruína financeira. Um de seus problemas mais sérios era que os empregados absorveram seu espírito de derrotismo e o expressaram no trabalho, reduzindo o ritmo e se tornando desapontados. A situação era desesperadora. Alguma coisa tinha que ser feita, e tinha que ser depressa, se ele quisesse continuar nos negócios.

Por puro desespero, ele reuniu os empregados e contou a eles sobre a condição em que estava. Enquanto falava, ele teve uma ideia. Disse que havia lido uma história na *The Golden Rule Magazine* sobre como seu editor havia feito o esforço extra prestando serviço pelo qual se recusara a aceitar pagamento, e posteriormente foi recompensado por mais de US\$ 6 mil em assinaturas de sua revista. Ele acabou sugerindo que todos ali absorvessem o espírito e comesçassem a fazer o esforço extra, e talvez pudessem salvar o negócio. Esse homem prometeu aos empregados que, se todos se juntassem a ele no experimento, faria de tudo para manter a empresa, com o

entendimento de que todos esquecessem salários, horários, se unissem e fizessem o melhor, e assumissem os riscos de receber pagamento por seu trabalho. Se conseguissem fazer a empresa render, todos os empregados teriam de volta seus salários com um bônus.

Os empregados gostaram da ideia e decidiram tentar. No dia seguinte, começaram a chegar com suas parcas economias, que emprestaram voluntariamente a Nash. Todos iam trabalhar com uma nova disposição, e o negócio começou a dar sinais de vida. Rapidamente, voltou a render. E depois começou a prosperar como nunca havia prosperado antes. Dez anos depois, o negócio lhe havia dado uma riqueza maior do que ele necessitava. Os empregados eram mais prósperos do que jamais tinham sido, e todos estavam felizes.

Arthur Nash morreu, mas sua empresa ainda é o mais próspero comércio de alfaiataria da América. Os empregados assumiram o comando quando Nash faleceu. Pergunte a qualquer um deles o que acha do hábito de fazer o esforço extra e você vai ter a resposta rapidamente! Mais que isso, fale com um dos vendedores de Nash, onde o encontrar, e observe o espírito de entusiasmo e autossuficiência. Quando esse estimulante do esforço extra entra na mente de um homem, ele se torna um tipo diferente de pessoa. O mundo parece diferente para ele, e ele parece diferente – porque é diferente!

Este é o momento certo para lembrar algo importante sobre o hábito de fazer o esforço extra fazendo mais do que aquilo que é pago para fazer. É a estranha influência que tem sobre o homem que o pratica. O maior benefício desse hábito não é para aqueles que recebem o serviço prestado. É para os que prestam o serviço na forma de uma “atitude mental” modificada que dá a eles mais influência sobre outras pessoas, mais autossuficiência, maior iniciativa, entusiasmo, visão e definição de objetivo; todas essas são qualidades do empreendedor bem-sucedido.

“Faça a coisa e terá o poder”, disse Emerson. Ah, sim, o poder! O que um homem pode fazer em nosso mundo sem poder? Mas tem que ser o tipo de poder que atrai outras pessoas, em vez de as repelir. Tem que ser uma forma de poder que ganha impulso a partir da lei natural, por cujo funcionamento os atos e feitos do indivíduo retornam a ele muitas vezes multiplicados.

Para se beneficiar do hábito de fazer mais do que aquilo pelo que se é pago, é preciso entender o significado da citação bíblica: “Porque tudo que o homem semear, isso também ceifará”. O tipo de semente que o homem

planta é importante! É importante porque toda semente de serviço que se planta faz nascer uma colheita de sua própria espécie.

Você que trabalha por salário precisa aprender mais sobre essa história de plantar e colher. Então, vai entender por que nenhum homem pode seguir para sempre semeando o serviço inadequado e colhendo pagamento. Você vai saber que tem que interromper o hábito de exigir um dia inteiro de pagamento por um dia de serviço ruim.

Pela força, os homens podem, durante algum tempo, tirar mais suco de uma fruta do que a natureza pôs nela, mas a natureza tem recursos demais para tolerar essa violação de seus planos por muito tempo. Mais cedo ou mais tarde, ela reage com uma terrível vingança contra aqueles que, por ignorância ou determinação, contrariam seus planos.

E você que não trabalha por salário, mas quer ter mais das coisas boas da vida. Quero falar com você também. Por que não age com inteligência e começa a ter o que quer de um jeito fácil e certo? Sim, tem um jeito fácil e certo de se promover e obter o que quiser da vida, e esse segredo se torna conhecido por todos que decidem fazer o esforço extra. O segredo não pode ser descoberto de outra maneira, porque está atrelado àquele esforço extra.

O pote de ouro no fim do arco-íris não é conto de fadas! O fim desse esforço extra é onde o arco-íris acaba, e é lá que o pote de ouro está escondido.

Poucas pessoas chegam ao fim do arco-íris. Quando alguém chega ao lugar onde achava que o arco-íris terminava, descobre que ainda está longe. O problema é que não sabemos como seguir o arco-íris. Os que conhecem o segredo sabem que o arco-íris só pode ser alcançado realmente pelo hábito de fazer o esforço extra.

Em um fim de tarde, há uns 25 anos, William C. Durant, fundador da General Motors, entrou em seu banco depois do horário de expediente e pediu um favor que, normalmente, deveria ser pedido dentro do horário normal de funcionamento do banco.

O homem que concedeu o favor era Carroll Downes, funcionário do banco. Ele não só atendeu Durant com eficiência, como também fez o esforço extra de acrescentar cortesia ao serviço. Fez Durant sentir que era um verdadeiro prazer servi-lo. O incidente pareceu trivial, pouco importante. O que Downes não sabia era que aquela cortesia teria consequências de natureza abrangente.

No dia seguinte, Durant pediu a Downes para ir encontrá-lo em seu escritório. Nessa visita, ele ofereceu um emprego que Downes aceitou. Downes ocupava uma mesa no escritório onde mais cem pessoas trabalhavam, e foi informado de que o horário de trabalho era das 8h30 às 17h30. Seu salário inicial seria modesto.

No fim do primeiro dia, quando o gongo anunciou o encerramento do expediente, Downes notou que todos pegavam chapéu e casaco e corriam para a porta. Ele ficou onde estava, esperando os outros saírem. Depois que todos saíram, ele continuou em sua mesa, tentando entender por que todos tinham tanta pressa para deixar a empresa pontualmente na hora de sair. Quinze minutos mais tarde, Durant abriu a porta de sua sala, viu Downes sentado à mesa e perguntou se ele não havia entendido que tinha o direito de encerrar o expediente às 17h30.

“Ah, sim”, Downes respondeu, “mas não quis ser atropelado na correria.” Depois perguntou se poderia ajudar Durant de algum jeito. Ele foi informado que poderia encontrar um lápis para o magnata dos motores. Ele pegou o lápis, o apontou e entregou. Durant agradeceu e se despediu.

No dia seguinte, na hora da saída, Downes permaneceu em sua mesa outra vez até a “correria” acabar. Dessa vez, foi uma atitude premeditada. Em pouco tempo, Durant saiu de sua sala e perguntou, novamente, se Downes não tinha entendido que 17h30 era hora de ir embora.

“Sim”, respondeu Downes, “entendi que é a hora em que os outros vão embora, mas ninguém disse que sou obrigado a sair quando o expediente acaba, então eu fico para ver se ainda posso ajudar em alguma coisa.”

“Que expectativa incomum!”, Durant exclamou. “De onde tirou essa ideia?”

“Do que vejo aqui todos os dias na hora da saída”, Downes respondeu. Durant resmungou alguma coisa que Downes não ouviu bem, depois voltou à sua sala.

Desse dia em diante, Downes permaneceu em sua mesa depois da hora da saída até ver Durant colocar o chapéu e o casaco e ir embora. Ele não era pago para ficar no escritório depois do expediente. Ninguém disse para fazer isso. Ninguém prometeu nada se ficasse, e o observador casual até podia imaginar que ele estava perdendo tempo.

Vários meses mais tarde, Downes foi chamado ao escritório de Durant, que informou que ele havia sido escolhido para trabalhar em uma nova

fábrica que fora comprada recentemente, para supervisionar a instalação do maquinário. Imagine! Um ex-funcionário de banco que se tornava especialista em maquinário em poucos meses.

Sem hesitar, Downes aceitou a tarefa e saiu. Não falou nada do tipo “Mas não sei nada sobre instalação de maquinário”. Ele não disse “Isso não é função minha”, ou “não sou pago para instalar máquinas”. Não, ele foi trabalhar e fez o que foi pedido. Mais que isso, ia trabalhar com uma “atitude mental” agradável.

Três meses depois, o trabalho foi concluído. Foi tão bem feito que Durant chamou Downes a sua sala e perguntou onde ele havia aprendido tanto sobre máquinas. “Ah”, Downes explicou, “não aprendi, só olhei por aí, encontrei homens que sabiam fazer o trabalho, os pus para trabalhar, e eles fizeram tudo.”

“Esplêndido!”, Durant gritou. “Há dois tipos de homens que são valiosos. Um é o que sabe fazer alguma coisa e faz bem, sem reclamar por trabalhar demais. O outro é o sujeito que sabe fazer outras pessoas fazerem as coisas, sem reclamar. Você é os dois em um só.”

Downes agradeceu pelo elogio e virou para sair.

“Um momento”, Durant pediu. “Esqueci de dizer que você é o novo gerente da fábrica que instalou, e seu salário, para começar, é de US\$ 50 mil por ano!”

Os dez anos seguintes de trabalho com Durant valeram alguma coisa entre dez e doze milhões de dólares para Carroll Downes. Ele se tornou conselheiro do rei do motor e enriqueceu com o próprio esforço.

O problema principal da maioria das pessoas é ver homens que chegaram ao topo e avaliá-los na hora do triunfo, sem se esforçar para saber como chegaram lá.

Não tem nada de muito dramático na história de Carroll Downes. Os incidentes mencionados ocorreram durante o expediente, sem serem notados pelas pessoas que trabalhavam com Downes. E não duvido que muitos daqueles colegas de trabalho o invejassem por acreditarem que ele era favorecido por Durant, por algum tipo de indicação ou sorte, ou qualquer que seja a desculpa que os homens que não alcançam o sucesso usam para justificar seu fracasso.

Bem, para ser bem honesto, Downes tinham uma “vantagem” com Durant!

Ele criou essa “vantagem” com a própria iniciativa. E a criou fazendo o esforço extra de um jeito muito trivial, apontando um lápis quando a solicitação tinha sido só encontrar um lápis. Ele a criou permanecendo em sua mesa “esperando para ver” se poderia ajudar Durant de algum modo depois que a “correria” das 17h30 acabava todo fim de tarde. Ele a criou usando seu direito à iniciativa pessoal e encontrando homens que entendiam como instalar maquinário, em vez de perguntar a Durant como e onde encontrar esses homens.

Reveja esse incidente passo a passo e vai descobrir que o sucesso de Downes foi resultado apenas de sua própria iniciativa. Mais ainda, ele consiste em uma série de pequenas tarefas bem feitas, na “atitude mental” certa.

Talvez houvesse uma centena de outros funcionários de Durant que poderiam ter conseguido um resultado tão bom quanto o promovido por Downes, mas o problema era que estavam procurando o fim do arco-íris correndo do escritório às 17h30 todas as tardes.

Muitos anos depois desse incidente, este autor perguntou a Carroll Downes como ele teve sua oportunidade com Durant. “Oh”, ele respondeu com modéstia, “só me esforcei para ficar na frente dele, para ele me enxergar. Quando ele olhou em volta procurando alguma ajuda, me chamou porque eu era o único à vista. Com o tempo, ele adquiriu o hábito de me chamar.”

Aí está! Durant “adquiriu o hábito” de chamar Downes. Mais que isso, ele descobriu que Downes podia assumir responsabilidades e as assumia fazendo o esforço extra. É uma pena que nem todos os americanos tenham esse espírito de assumir maiores responsabilidades. É uma pena que muitos não comecem a falar mais dos nossos “privilégios” de servir dentro do estilo de vida americano, e menos da falta de oportunidades nos Estados Unidos.

Existe um homem que viva na América hoje e afirme que Carroll Downes teria se saído melhor se fosse forçado, por lei ou por uma regra de grupo, a se juntar à correria e sair do escritório às 17h30? Nesse caso, ele teria recebido o salário padrão para o tipo de serviço que fazia, mas nada além disso. Por que deveria receber mais?

Ele segurava o destino em suas mãos. Estava embrulhado neste único privilégio que deveria ser de cada cidadão americano: o direito à iniciativa pessoal, por cujo exercício ele tornou um hábito sempre fazer o esforço

extra. Isso conta toda a história. Não tem nenhum outro segredo no sucesso de Downes. Ele admite isso, e todos que conhecem as circunstâncias de sua promoção da pobreza à riqueza sabem disso.

Tem uma coisa que ninguém sabe, aparentemente: como há tão poucos homens que, como Carroll Downes, descubrem o poder resultante da decisão de fazer mais do que se é pago para fazer? Nisso está a semente de toda realização. Esse é o segredo de todo sucesso digno de nota e, no entanto, é tão pouco compreendido que a maioria das pessoas o vê como um truque pelo qual os empregadores tentam fazer os empregados trabalharem mais.

Esse espírito de indiferença em relação ao hábito de fazer o esforço extra foi expresso de forma dramática por um “espertinho” que certa vez se candidatou a um emprego na empresa de Henry Ford. Ford perguntou ao homem sobre sua experiência, seus hábitos e outras questões rotineiras, e ficou satisfeito. Depois ele perguntou: “Quanto você quer ganhar por seus serviços?”. O homem foi evasivo, e Ford finalmente disse: “Bem, vamos supor que você comece, mostre o que sabe fazer, e nós pagamos seu valor depois dessa experiência”. Ele recusou e explicou: “Já estou ganhando mais que isso onde trabalho agora”. E não duvido que tenha dito a verdade.

Isso explica exatamente por que tanta gente não progride na vida. Essas pessoas já ganham mais do que valem onde estão, e não parecem entender como progredir se tornando mais valiosas!

Logo depois do fim da Guerra Hispano-Americana, Elbert Hubbard escreveu uma história que chamou de “Mensagem a Garcia”. Ele contou brevemente como o presidente William McKinley contratou um jovem solado chamado Rowan para levar uma mensagem do governo dos Estados Unidos para Garcia, chefe dos rebeldes cubanos, cujo paradeiro exato era desconhecido. Esse jovem soldado pegou a mensagem, atravessou a vastidão da selva cubana e finalmente encontrou Garcia, a quem entregou a nota. E essa é toda a história, só um soldado cumprindo ordens em circunstâncias difíceis e concluindo a tarefa sem voltar com uma desculpa.

A história incendiou imaginações pelo mundo todo. O simples fato de um homem fazer o que alguém mandava e fazer bem se tornou uma grande notícia. “Mensagem a Garcia” foi publicado em forma de livreto, e as vendas chegaram a mais de dez milhões de cópias. Essa única história fez Elbert Hubbard famoso, além de rico.

A história foi traduzida para sete idiomas. O governo japonês a imprimiu e distribuiu para todos os soldados do país. A Pennsylvania Railroad Company deu uma cópia a cada um de seus milhares de funcionários. As grandes corretoras de seguro de vida dos Estados Unidos oferecem o livreto de presente a seus vendedores. Muito tempo depois de Elbert Hubbard naufragar no malfadado Lusitania, em 1915, “Mensagem a Garcia” seguiu sendo um *best-seller* em todo o país.

A história se tornou tão popular porque havia nela um pouco do poder mágico que pertence ao homem que faz alguma coisa e faz bem.

O mundo todo clama por esses homens. Eles são necessários e desejados em todas as áreas da vida. A indústria americana sempre recompensa regamente os homens que assumem responsabilidades e fazem o que tem que ser feito com a “atitude mental” correta por meio de fazer o esforço extra.

Andrew Carnegie promoveu não menos que quarenta homens de cargos baixos de trabalhadores assalariados à posição de milionários. Ele entendia o valor de homens que se dispunham a fazer o esforço extra.

Sempre que encontrava um desses homens, ele levava “sua descoberta” para o círculo mais íntimo de seus negócios e dava a ele uma oportunidade de ganhar “tudo que valia”.

Charles M. Schwab foi um desses que ganharam os favores do mestre do aço pelo simples expediente de fazer o esforço extra. Ele começou a trabalhar com Carnegie na humilde função de colocador de estaca ganhando por dia. Passo a passo, ele progrediu até se tornar o braço direito de Carnegie. Em alguns anos, sua renda ultrapassava um milhão de dólares na forma de bônus.

O bônus era sua compensação por fazer o esforço extra! O pagamento fixo era pelo trabalho que ele realmente fazia. Não vamos esquecer que o “dinheiro grande” é sempre resultado direto ou indireto do esforço extra!

Os Estados Unidos hoje passam por uma grande crise nacional que ameaça seriamente a liberdade pessoal que tornou possível que pessoas de todas as áreas façam o esforço extra exercitando sua iniciativa pessoal.

A principal causa dessa crise tem sido o propósito difundido de muita gente para obter alguma coisa em troca de nada, em oposição direta ao princípio de fazer o esforço extra.

A ganância humana tomou o lugar do desejo de projetar a bondade humana pela prestação de serviço útil. O princípio é exatamente oposto à demanda por mais pagamento e menos trabalho. Milhares se prejudicaram dependendo da ajuda pública no lugar da iniciativa privada. O prognóstico para o futuro dos Estados Unidos é desanimador, de fato. Apesar disso, acredito que ainda haja pessoas suficientes neste país abençoadas pelo bom senso de se colocar e falar até o povo americano ter consciência do abismo de autodestruição sobre o qual está agora.

Pessoas fazem ou deixam de fazer coisas por um motivo. O melhor motivo para o hábito de fazer o esforço extra é que ele rende dividendos duradouros, de maneiras numerosas demais para serem mencionadas, a todos que seguem o hábito.

Americanos querem maiores porções individuais dos vastos recursos deste país. Esse é um desejo saudável. A riqueza existe aqui em abundância, mas vamos parar com essa tentativa tola de obtê-la pelo caminho errado. Vamos conquistar nossa riqueza dando algo de valor por ela. Foi assim que Andrew Carnegie, Thomas A. Edison, Henry Ford e muitos outros como eles enriqueceram.

Sabemos quais são as regras pelas quais o sucesso é alcançado. Vamos nos apropriar dessas regras e usá-las com inteligência, adquirindo assim as riquezas pessoais que queremos e contribuindo também para a riqueza da nação.

Alguns vão dizer “Já estou fazendo mais do que aquilo pelo que sou pago, mas meu empregador é egoísta e ganancioso demais para reconhecer o tipo de serviço que presto”. Todos sabemos que existem homens gananciosos que querem algo em troca de nada; pelo menos querem mais do que ganham. Empregadores egoístas são como porções de argila nas mãos de um ceramista. Por meio de sua ganância eles podem ser induzidos a recompensar o homem que presta a eles mais serviço do que aquele pelo qual é pago. Empregadores gananciosos não querem perder os serviços de alguém que tem o hábito de fazer o esforço extra. Eles conhecem o valor desses empregados. Aqui, então, estão o pé de cabra e a chave com os quais os empregadores podem ser abertos e esvaziados de sua ganância. Qualquer homem esperto sabe como usar esse pé de cabra, não pela recusa da qualidade ou quantidade do serviço que presta, mas por seu aumento.

Vi essa técnica aplicada pelo menos cem vezes, como um meio de manipular empregadores gananciosos pelo reconhecimento e uso da própria fraqueza. Em algumas ocasiões, o empregador não agiu com a rapidez esperada, mas essa foi sua infelicidade, porque seu empregado chamou a atenção de um empregador competitivo que fez uma oferta por seus serviços e o contratou.

Não tem como enganar o homem que segue o hábito de fazer o esforço extra. Se ele não recebe o reconhecimento adequado de uma fonte, isso chega voluntariamente de alguma outra fonte, geralmente quando ele menos espera. O reconhecimento sempre vem se o indivíduo faz mais do que aquilo pelo que é pago.

O homem que faz o esforço extra e o faz com a correta “atitude mental” nunca passa muito tempo procurando emprego. Não precisa, porque o trabalho está sempre procurando por ele. Depressões vêm e vão; os negócios podem estar bons ou ruins, o país pode estar em guerra ou em paz; mas o homem que presta mais e melhor serviço do que aquele pelo qual é pago se torna indispensável a alguém e, portanto, se protege contra o desemprego. A falácia em boa parte do nosso programa de seguro social está no fato de que ela frequentemente ignora o princípio do esforço extra. Ele se baseia na proteção egoísta pela lei.

Salários altos e indispensabilidade são irmãos gêmeos. Sempre foram, são e sempre serão!

O homem que é astuto o bastante para se tornar indispensável para alguém é astuto o bastante para se manter continuamente empregado, e com salários muito mais altos que aqueles impostos por demandas grupais.

Henry Ford entende o valor da indispensabilidade. Ele também conhece o valor de fazer o esforço extra.

É por isso que há alguns anos ele aumentou voluntariamente os salários de seus empregados para uma diária correspondente ao maior teto, cinco dólares por dia. Com essa atitude ele fez por seus empregados algo que nenhum sindicato poderia tê-lo obrigado a fazer, e foi uma atitude inteligente, porque garantiu a ele a simpatia e a cooperação de seus empregados por mais de um quarto de século.

Andrew Carnegie entendia o valor de fazer o esforço extra. Aplicando a regra ao trabalho, ele acumulou uma fortuna de mais de meio bilhão de dólares. Ele foi acusado por alguns de ser ganancioso, mas nunca foi

acusado de ser fraco na administração dos homens. Se era ganancioso, ele usou sua deficiência pagando a alguns de seus homens (aqueles que tiveram o bom senso de se tornar indispensáveis a ele fazendo o esforço extra) até um milhão de dólares ao ano em bônus. Sua política era a de incentivar os empregados a se tornarem indispensáveis fazendo mais do que aquilo pelo que eram pagos (um privilégio que sempre esteve disponível ao mais humilde dos trabalhadores) e se proteger contra a possibilidade de se tornarem concorrentes nos negócios pagando a eles tudo que realmente valiam.

Por meio de seu reconhecimento do princípio de fazer o esforço extra, esses grandes homens acrescentaram muitos bilhões de dólares à riqueza da nação, forneceram emprego rentável a muitos milhões de homens (empregos que se mantiveram durante toda a depressão) e acumularam grandes fortunas para uso próprio.

Nunca houve um tempo, durante toda a história dos Estados Unidos, em que alguém poderia ter se beneficiado do hábito de fazer mais do que aquilo pelo qual é pago como pode hoje. O simples fato de tantas pessoas estarem tentando obter alguma coisa em troca de nada fornece uma oportunidade sem precedentes para aqueles que se recusam a ceder a essa fraqueza comum. Esses poucos podem lucrar com a lei do contraste, adotando e aplicando o hábito de fazer o esforço extra.

Leitores devem apreender o pleno significado do princípio de fazer o esforço extra e tirar proveito máximo disso nessa hora de emergência nacional, quando a lealdade do indivíduo a este país pode ser mais bem demonstrada pelo serviço útil. A presente emergência ameaça destruir a própria instituição que permite que os homens se promovam prestando serviço superior. Portanto, não é só um privilégio lucrativo fazer o esforço extra; é absolutamente essencial que o façamos. O princípio do esforço extra é típico e vital à democracia.

Nosso país ainda é uma “terra de oportunidades” para todo homem que se dispõe a prestar serviço útil em troca de coisas melhores na vida. Nosso país pode continuar sendo “o berço da liberdade humana” apenas enquanto merecermos esse privilégio, pela prestação do serviço útil em espírito de altruísmo.

Vai haver um tempo na história de toda nação quando seu povo deve deixar de lado todo o egoísmo e trabalhar pelo bem comum, ou perecer.

Povos do mundo todo hoje são forçados a enfrentar o desafio da força bruta e da ganância humana por poder! Sempre que essas emergências surgiram neste país, as pessoas as enfrentaram com sucesso deixando de lado o egoísmo e fazendo o esforço extra voluntariamente.

Há um motivo definido pelo qual nosso país é conhecido como o “mais rico e mais livre” do mundo. A razão tem raízes na eficiência dos homens que foram pioneiros na organização de nosso desenvolvimento econômico e industrial.

Indústria, que é a maior pedra fundamental do americanismo, prosperou por causa do grande exército de homens de visão que tomaram a decisão de fazer mais do que aquilo pelo que eram pagos. Esses líderes acumularam riquezas em abundância; mas suas riquezas foram usadas de um jeito que deu emprego a uma grande maioria daqueles que trabalham por salário. Portanto, sua riqueza individual se tornou parte da riqueza emocional deste país.

Veja Henry Ford, por exemplo. Ele acumulou uma grande fortuna, mas quem negaria que este país estaria melhor hoje se tivesse mil desses homens? Cada um deles empregando milhões de homens, como fez Ford! Estima-se que, de maneira direta ou indireta, Henry Ford emprega não menos que seis milhões de homens. Sua influência no estilo de vida americano é maior do que podemos avaliar, mas sabemos que ele foi responsável, em grande parte, pela rede de rodovias melhoradas que tornam acessível cada parte do país ao transporte rápido, confiável. Os impostos coletados anualmente por governos estaduais e federal por causa da indústria de Ford estão além do que se pode estimar.

O sucesso de Ford não foi accidental. Ele é resultado de regras definidas de procedimento. Conhecemos a natureza dessas regras, sendo uma das mais proeminentes a de fazer o esforço extra.

O autor foi orientado por uma severa aderência às descobertas da ciência e às leis da natureza. Em nenhum lugar em todo o campo da ciência encontramos justificativas para as leis reguladoras que desestimulam os homens a usar a iniciativa pessoal da maneira mais plena possível, mas encontramos justificativa definida para o hábito de fazer o esforço extra. Essa justificativa é que em nenhum lugar, em nenhum tempo, encontramos uma indústria bem-sucedida, ou um indivíduo bem-sucedido, que não tenha praticado esse princípio. Por outro lado, examinamos milhares de

exemplos de indivíduos que enfrentaram a derrota e faliram de muitas maneiras na vida pessoal e profissional por negligenciarem ou se recusarem a fazer o esforço extra.

É fato conhecido que homens da ciência e da educação chegam a conclusões e criam planos pelo método seguro de aprender a partir de experiências de homens de autoridade estabelecida em seus respectivos campos de atuação individual. O propósito das grandes bibliotecas do país é, principalmente, fornecer a todas as pessoas um registro do conhecimento que a civilização extraiu das experiências das pessoas. Homens que pensam, homens que são bem-sucedidos, tomam para si a tarefa de aprender, por meio de pesquisa sistemática nesses registros de experiências passadas, tudo que foi registrado em relação a seus interesses na vida. O homem que negligencia ou se recusa a descobrir o que outros em seu campo de atuação aprenderam, e que pode ser útil para ele, ignora um grande privilégio.

A Depressão nos ensinou que tem algo pior do que ser forçado a trabalhar. É ser forçado a não trabalhar.

Antes de esta filosofia ser completada neste capítulo, mais de vinte anos de trabalhosa pesquisa foram dedicados ao estudo dos registros dos homens que foram reconhecidos como os pensadores e filósofos mais capazes que o mundo conheceu. Uma equipe de pesquisa formada por especialistas inteligentes foi mantida ocupada, e varreu as bibliotecas em busca de registros autênticos das experiências de homens que foram reconhecidos como líderes em quase todos os campos da atividade humana. A substância de suas descobertas foi escrita nessa filosofia. Além dessa forma de pesquisa da história das experiências dos homens, mais de quinhentos dos homens mais bem-sucedidos conhecidos pelo povo americano colaboraram, durante muitos anos, fornecendo a essência do conhecimento que reuniram nos campos da indústria e do comércio pelo sistema de tentativa e erro. Mais ainda, foi feita uma cuidadosa análise pessoal de milhares de homens e mulheres em todas as áreas da vida, representando uma seção cruzada do povo americano e do estilo de vida americano, a partir da qual o autor

descobriu as causas de fracasso e sucesso. Pelas descobertas dessa extensa pesquisa, esta filosofia foi organizada.

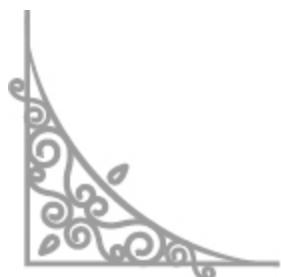
Então, quando a apresento aos leitores como um mapa claramente sinalizado que leva à realização individual, eles podem ter certeza de que esse mapa foi feito com base nas pegadas de homens que já percorreram o caminho antes deles.

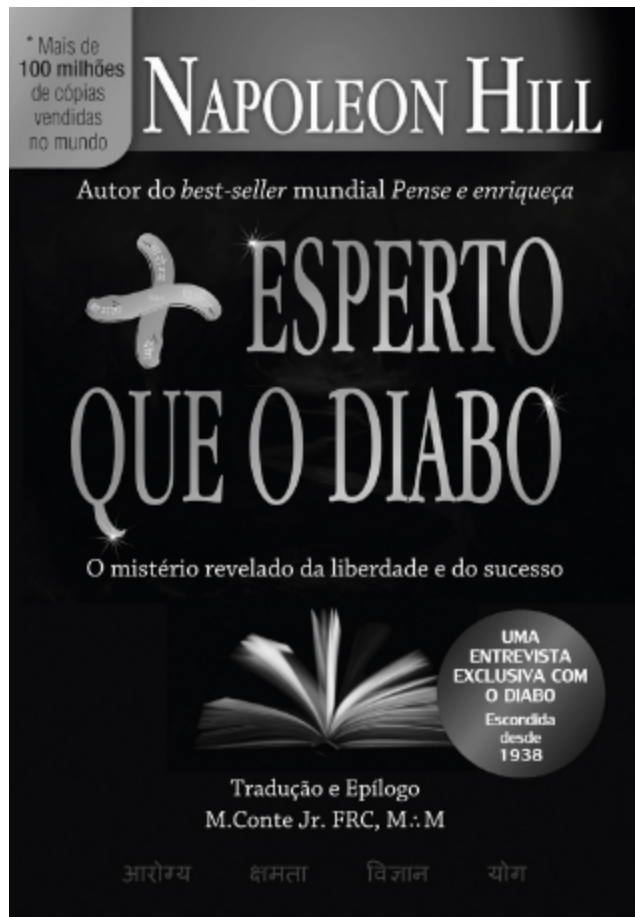
A aplicação dos princípios de fazer o esforço extra, definição de objetivo e MasterMind é o jeito certo para encontrar o caminho para o poder pessoal.



SOBRE O AUTOR

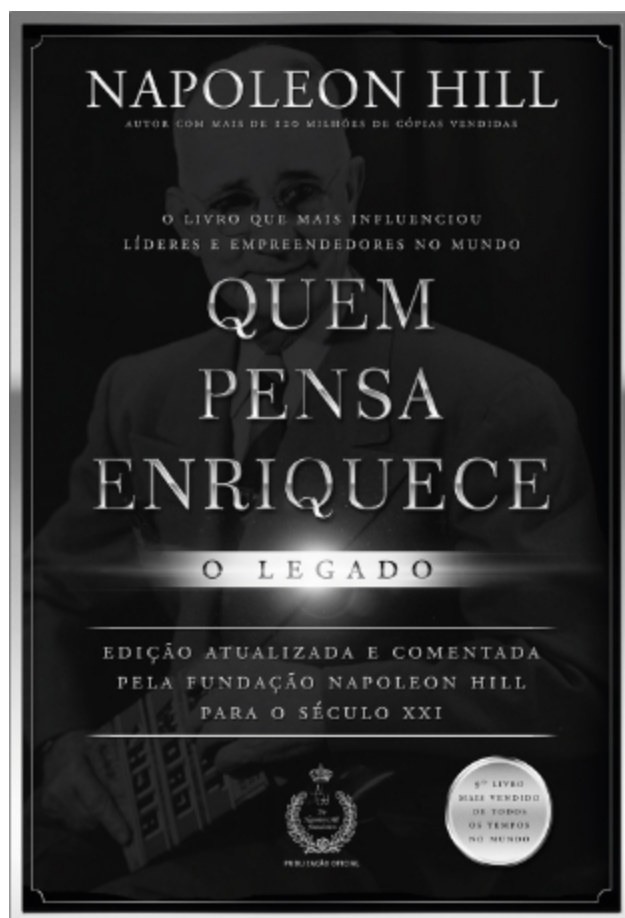
Napoleon Hill nasceu em 1883, em Wise County, Virginia. Trabalhou como secretário, “repórter de montanha” de um jornal local, gerente de mina de carvão e depósito de madeira, e frequentou a escola de Direito antes de começar a trabalhar como jornalista na *Bob Taylor’s Magazine*, trabalho pelo qual conheceu o magnata do aço, Andrew Carnegie, que mudou o rumo de sua vida. Carnegie acreditava que o sucesso podia ser destilado em princípios que qualquer pessoa poderia seguir, e incentivou Hill a entrevistar os maiores industriais e inventores da época a fim de descobrir esses princípios. Hill aceitou o desafio, que durou vinte anos e formou a base de *Think and Grow Rich*, o clássico de construção de riqueza e maior *best-seller* de todos os tempos em sua categoria, que vendeu mais de cem milhões de cópias no mundo todo. Hill dedicou o restante de sua vida a descobrir e refinar os princípios do sucesso. Depois de uma longa e rica carreira como autor, editor de revista, palestrante e consultor de líderes nos negócios, o pioneiro motivacional morreu em 1970, na Carolina do Sul.





Fascinante, provocativo e encorajador, *Mais Esperto que o Diabo* mostra como criar a sua própria senda para o sucesso, harmonia e realização em um momento de tantas incertezas e medos. Após ler este livro você saberá como se proteger das armadilhas do Diabo e será capaz de libertar sua mente de todas as alienações.

“Medo é a ferramenta de um diabo idealizado pelo homem.”



Quem pensa enriquece - O legado é o clássico *best-seller* sobre o sucesso agora anotado e acrescido de exemplos modernos, comprovando que a filosofia da realização pessoal de Napoleon Hill permanece atual e ainda orienta aqueles que são bem-sucedidos. Um livro que vai mudar não só o que você pensa, mas também o modo como você pensa.



O manuscrito original – As leis do triunfo e do sucesso de Napoleon Hill ensina o que fazer para ser bem-sucedido na vida. Sucesso é mais do que acumular dinheiro e exige mais do que uma mera vontade de chegar lá. Napoleon Hill explica didaticamente como pensar e agir de modo positivo e eficiente e como conseguir a ajuda dos outros para a realização de objetivos.



THE NAPOLEON HILL FOUNDATION

What the mind can conceive and believe, the mind can achieve

O Grupo MasterMind – Treinamentos de Alta Performance
é a única empresa autorizada pela Fundação Napoleon Hill
a usar sua metodologia em cursos, palestras, seminários e
treinamentos no Brasil e demais países de língua portuguesa.

Mais informações:

www.mastermind.com.br

